



Alfonso Prat-Gay, Economista

"Para frenar la curva, destrozaron la economía"

Cátedra

AVÍCOLA & AGROPECUARIA



El futuro reside en la **PREVENCIÓN**

Carles Fàbrega explica la estrategia general de HIPRA a nivel global y en Argentina, en particular ■ El respeto por el medio ambiente ■ La fuerte inversión en investigación ■ La importante expansión de la compañía a nivel internacional en los últimos años ■



Salud Animal

Guilherme Borchardt afirma que los conceptos de exclusión competitiva son antiguos



Ganadería

Adrián Bifaretti reflexiona sobre los resultados obtenidos en una encuesta del IPCVA

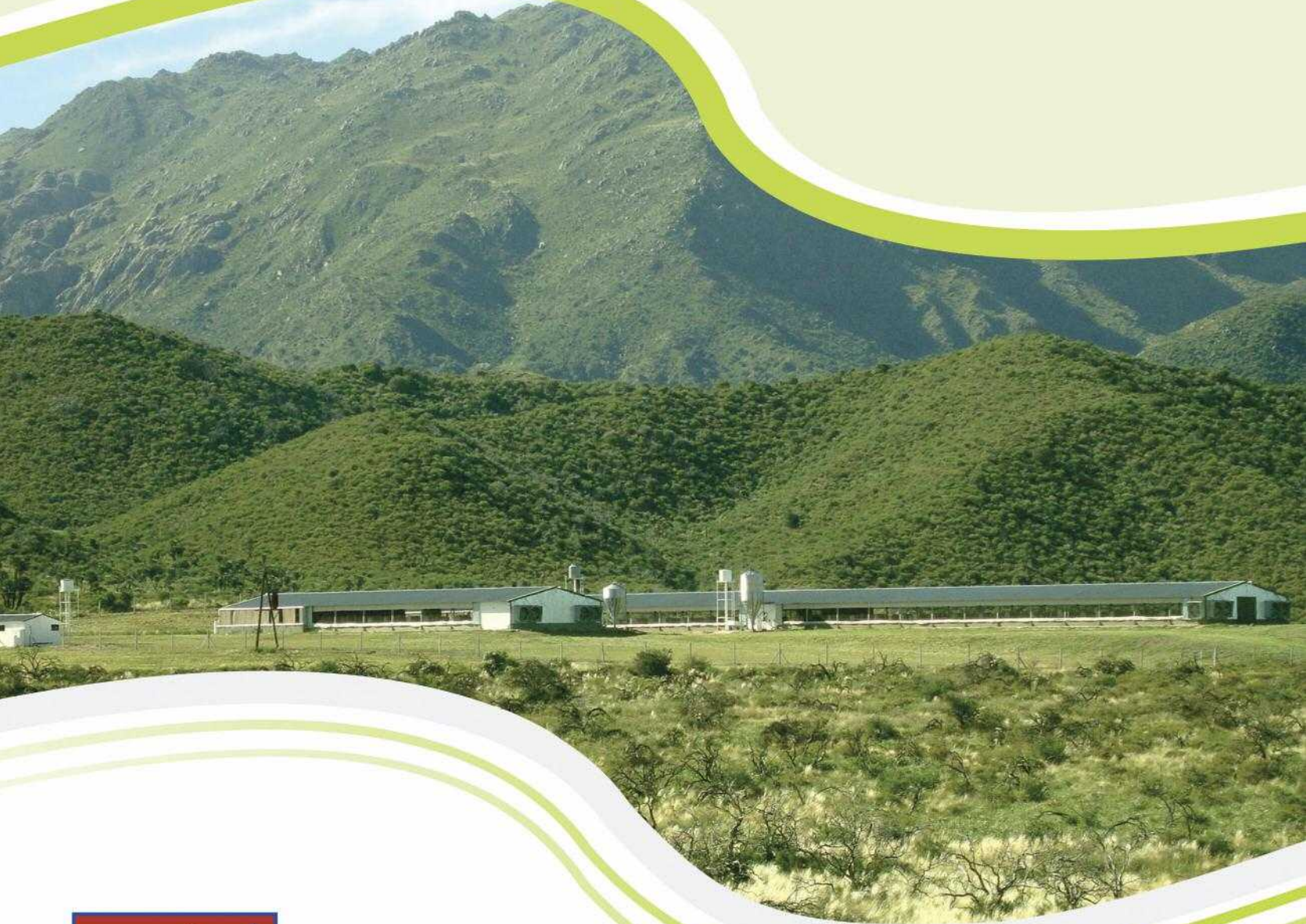


Economía

José Roberto de Mendonca augura buenas perspectivas para los agronegocios

New Gen

Papagayos - San Luis - Argentina



Nueva Genética
Arbor Acres Plus

*Reproductoras del Mas Alto Rendimiento Productivo
en un marco de Bioseguridad Inigualable*

New Gen Breeders S.A. Argerich 1211 (C1416AXD), Buenos Aires, Argentina - + 54 11 4583 4397

Ventas: (03442) 15416810 / info@newgenb.com.ar / JBonura@soychu.com.ar

(011) 1539160515 / JGaleano@newgenb.com.ar

DIRECTOR

Adalberto Rossi

JEFE DE REDACCIÓN

Elida Thiery

REDACCIÓN

Joaquín Pichetto, Eugenia Basualdo,
Patricia Domínguez, Maximiliano Videla

DISEÑO

he!p Comunicación Estratégica

FOTOGRAFÍA

M. Florencia Santangelo,
Emiliano Descole, Denise Giovaneli

TRADUCCIONES

Josefina Rossi

COLABORACIONES

Mariana Lío, Verónica D'andrea,
Mauro Bianco, INTA.

INFOGRAFÍAS

Mariano Campos

CORRECCIÓN

María Emilia Peralta Ramos

GERENCIA COMERCIAL

Cátedra Avícola

Teodoro García 2866, oficina 2.05
(C1426DNB) Ciudad Autónoma de
Buenos Aires - República Argentina
Tel. 54 11 4553 2913
Cel. 54 911 5327 8200
comercial@catedraavicola.com.ar
www.catedraavicola.com.ar

IMPRESIÓN Y ENCUADERNACIÓN

GALT PRINTING - Ayolas 494
Ciudad Autónoma de Buenos Aires
Tel. (+5411) 4303-3723

Registro Nacional de la Propiedad Intelectual N°
895.868. Es propiedad de Cátedra Avícola S.A. Todos
los derechos reservados.

La reproducción en cualquier forma, en cualquier
idioma, parcial o total, sin previo aviso por escrito
de Cátedra Avícola, queda expresamente prohibida.

La industria avícola está en condiciones de contribuir generando valor agregado.

Para la producción agropecuaria el Covid-19 es un inconveniente que no esperamos cause mayores interrupciones. Es más el daño que puede provocar una medida tomada con prisa por nuestra dirigencia política que otra cosa.

Los cultivos agrícolas cuando están prontos se tienen que cosechar, las vacas se tienen que ordeñar dos veces al día, las gallinas ponen huevos todos los días, los pollos engordan a diario y los fletes para el agro tienen que seguir funcionando. En ese sentido, los hombres y las mujeres del campo son tan héroes como los médicos y las enfermeras de los hospitales. Son los que logran la magia invisible para que tengamos el alimento en la mesa todos los días, poniendo el hombre con la mejor disposición.

El sector agroindustrial es, sin duda, quien sostiene el movimiento del país y de quien dependerá –en gran parte– la salida de esta crisis global nunca antes vista.

Pero no hay que mentirse, salir de este pozo va a costar tiempo y mucho esfuerzo, porque no sólo no estábamos preparados para este golpe sino que veníamos de unos años muy difíciles.

La crisis crediticia no es nueva para el sector agropecuario y encima ahora el problema ya no es sólo el agro, sino el resto de las actividades productivas que sufren el golpe y para el cual no tienen mucha defensa.

En la medida que la agricultura se mueve, hay cadenas de pagos que funcionan y economías regionales que cobran vida. Eso no lo arregla todo, pero al menos es la esperanza que se genera comprando tiempo.

Tenemos a favor que los precios de las materias primas agropecuarias no han caído en proporción a otros activos financieros como el petróleo o las acciones. De hecho, los precios de referencia de la soja y el trigo han tenido una conducta interesante y eso es una noticia alentadora para el sector que tiene mejores posibilidades en cuanto a los precios. El futuro es incierto pero siempre las materias primas son una fuente de esperanza: la gente tiene que comer.

Lo que pasó fue un parate del consumo, pero no se dañaron infraestructuras físicas y las cosas con tiempo se arreglan. China volverá a comprar trigo, soja y carne, lo mismo que Europa.

Solo precisamos que las cosas no exploten, especialmente en Estados Unidos, y pasar lo peor de la pandemia cuidando nuestros escasos recursos y protegiendo a los más débiles.

La evolución del tipo de cambio hacia niveles donde nos deja más competitivos es también un gran alivio para la agricultura. No resuelve todos los problemas, pero al menos no nos lastra con un atraso cambiario insoportable. Es cierto que pagaremos un aumento en la inflación, pero nos permite arrancar de un mejor nivel la carrera para el 2021.

Será la agroindustria, una vez más, quien saque a nuestro país adelante.

A mirar para adelante, hay muchas esperanzas en que de esto se sale con trabajo y con esfuerzo.

Adalberto Rossi, Director

Ahora, toda la información de la Industria Avícola, ¡está al alcance de su mano!

Ya puede descargar la App de Cátedra Avícola en su celular y disponer de la mejor información, en todo momento, y desde cualquier lugar del mundo. Ahora, saber cómo vender y cómo comprar está en sus manos.

Descargue hoy mismo la aplicación en su celular y manténgase correctamente informado.



Cátedra

AVÍCOLA & AGROPECUARIA

63 años –en forma ininterrumpida– informando, orientando y defendiendo los intereses de la Industria Avícola Argentina.

Lunes a Viernes, de 8 a 9 hs.



Led.fm
MOBILE RADIO

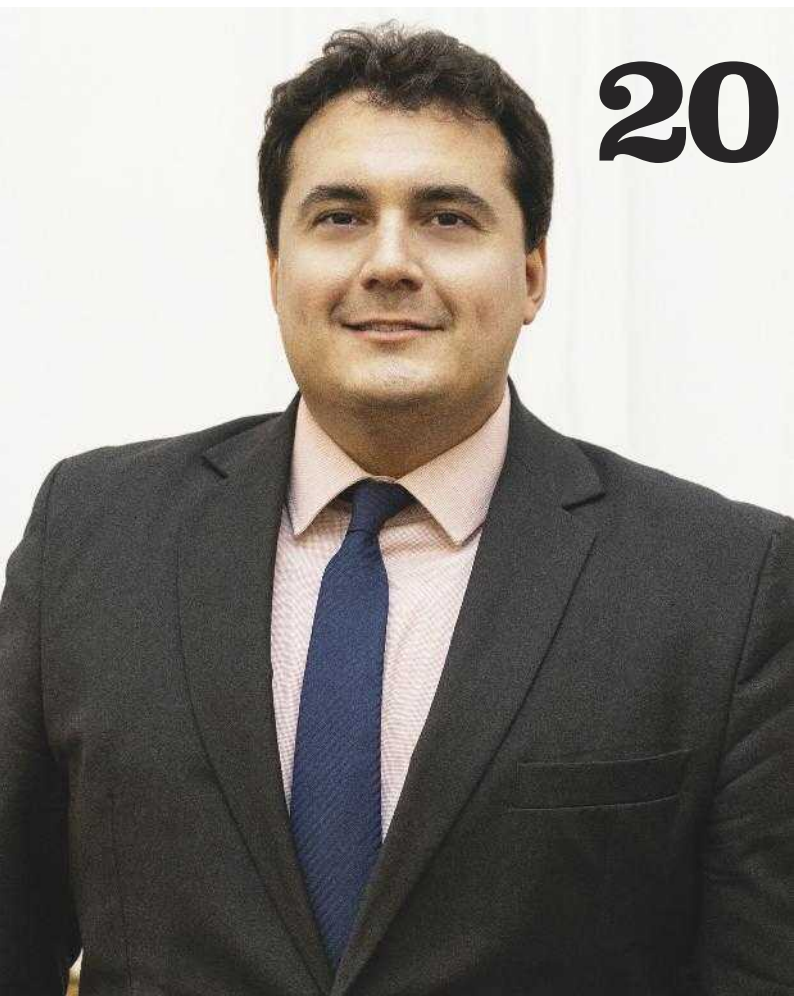


 @catedraavicola 

info@catedraavicola.com.ar / www.catedraavicola.com.ar



14-28



20



44



24



sumario



8 ECONOMÍA

Informe Macroeconómico

El impacto de la pandemia en la macroeconomía, tanto a nivel local como internacional, analizado por expertos economistas de CREA.

36 POLÍTICA

El campo reclama medidas

El Presidente de CRA, Jorge Chemes, aseguró que los productores argentinos pueden ser la pata principal para que el país vuelva a ser el "granero del mundo".

56 AVICULTURA

Salmonella

Análisis de los riesgos de la enfermedad para humanos, productores avícolas y la cadena alimentaria. Cómo los programas de control, pueden ayudar a prevenir.

28 EVENTOS

MSD Insights

Según los expertos invitados por MSD para su Congreso Virtual "Insights", el Covid-19 dejará grandes oportunidades para el agro en nuestro país y en la región.

42 NOTA DE TAPA

Hipra

Con más de 60 años en el mercado, la compañía con base en España y 39 filiales comerciales en todo el mundo, se ha convertido en un referente en prevención para la Salud Animal.

84 GANADERÍA

Delivery de carnes...

La descubre la compra online, también en el caso de las carnes. Pero sólo un 2% de la población menciona haber comprado carne vacuna por este medio.

34 POLÍTICA AGROPECUARIA

Basterra se reunió con sus pares de América para garantizar la alimentación frente al Covid-19

66 INTERNACIONAL

Big Dutchman ayuda a los productores de huevo en Nigeria

68 EVENTOS

Chr. Hansen realizó una nueva edición del Probiotic Day, esta vez, de modo virtual

Covid-19: El impacto de la pandemia en la macroeconomía

Se espera que la pandemia genere una fuerte recesión global, de la que los primeros indicadores de actividad alrededor del mundo ya empiezan a dar cuenta. En el mundo emergente, la salida de capitales producto de la incertidumbre genera la devaluación de las distintas monedas. Argentina se encuentra aislada del impacto financiero más inmediato de la salida de capitales debido al cepo cambiario y a la crisis pre existente. Sin embargo, la debilidad de la economía local, anterior a la crisis, hace que el país enfrente complicaciones adicionales para responder adecuadamente.



Este informe presenta los puntos salientes de la crisis causada por la pandemia del coronavirus actual. Las actuales circunstancias y la velocidad de los eventos, no tienen antecedentes históricos cercanos en economías modernas. En primera instancia analizaremos el contexto internacional, para luego enfocarnos en Argentina.

CONTEXTO INTERNACIONAL

El inicio más temprano de la pandemia en los países del hemisferio norte permite disponer de mayor cantidad de datos para medir el impacto del Covid-19. Por este motivo, y por la importancia del contexto internacional para la economía argentina, pondremos el foco en esta primera sección en la situación en China, Estados Unidos y el contexto financiero internacional.

En primera instancia, el primer canal de la epidemia a la economía fueron los mercados financieros que reaccionan rápidamente y buscan anticiparse a los eventos. Así, el Índice S&P 500, que agrupa a las 500 empresas de mayor capitalización bursátil en la

bolsa norteamericana, se retrajo 26% desde sus máximos el 19 de febrero.

Como respuesta a esta situación, y teniendo en cuenta también el importante impacto sobre la economía real al que nos referiremos a continuación, la Reserva Federal Estadounidense volvió a fijar en 0% su tasa de interés de referencia, al igual que durante la crisis global de 2008. **Además del estímulo monetario, el presidente Donald Trump envió al congreso un paquete fiscal expansivo de 2 trillones de dólares (10% del PBI estadounidense), que es incluso superior al enviado en 2008 por Barak Obama (831 billones de dólares) en el contexto de la crisis global.**

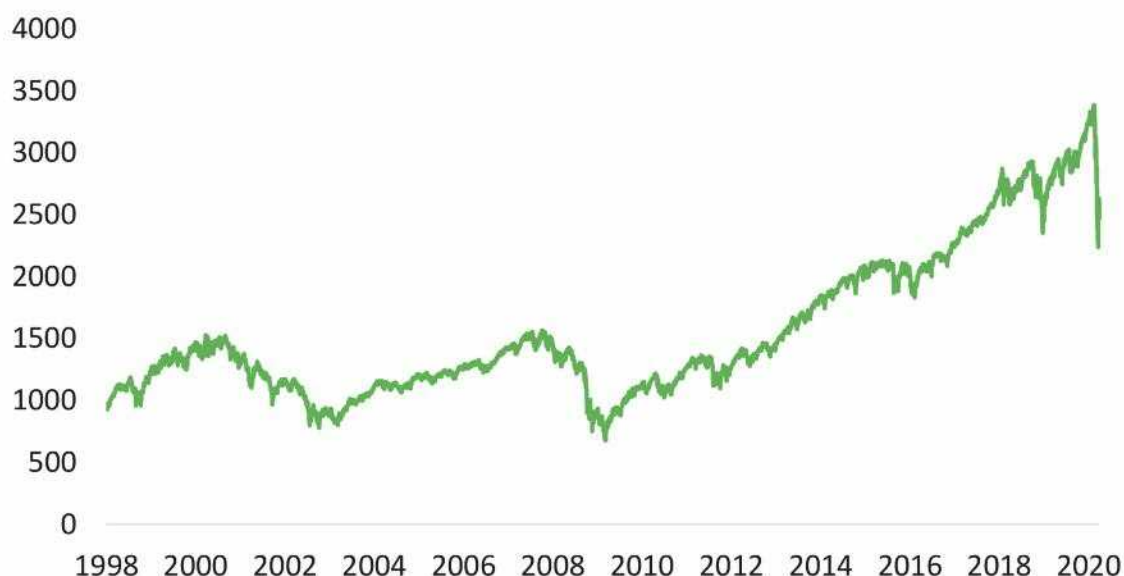
La inédita magnitud del impulso monetario y fiscal puede entenderse a partir de observar los primeros datos sobre el impacto en la economía real de la epidemia.

Como puede verse en el gráfico a continuación, a principios de abril 3,2 millones de norteamericanos aplicaron para cobrar el seguro de desempleo, cifra que más que se duplicó siete días después, alcanzando 6,6 millones de

personas, y sumando entonces en total 9,8 millones de aplicantes. **Tanto la cantidad de pedidos del seguro de desempleo, como lo súbito de su aumento, son inéditos y no pueden compararse ni siquiera con las peores semanas de la crisis global de 2008, cuando, como máximo, 653.000 norteamericanos aplicaron para el seguro sólo una semana.**

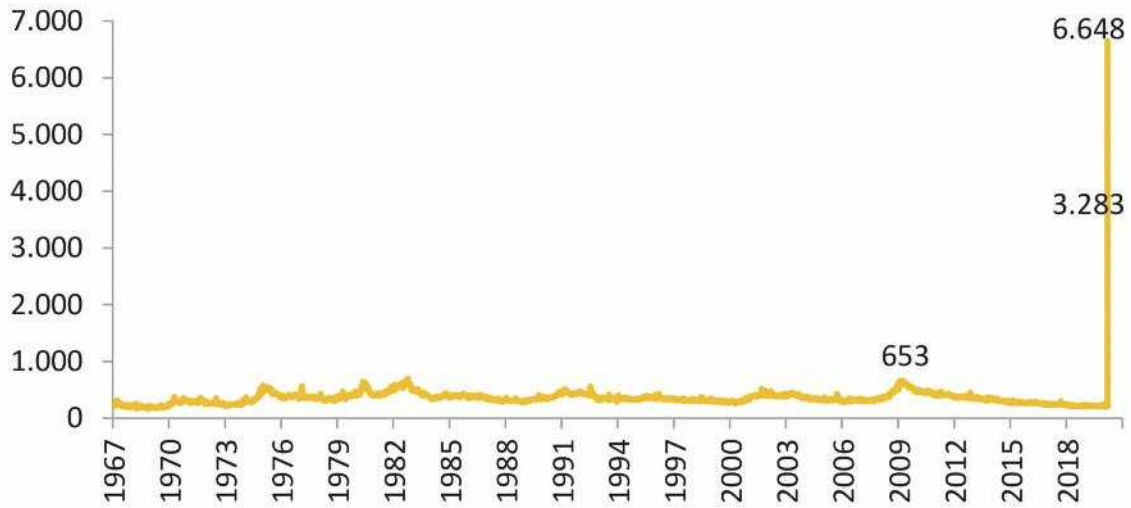
Por otra parte, la economía China, que fue inicialmente el epicentro de la pandemia, presenta una dinámica similar. En efecto, la producción industrial y la inversión, que son dos de los principales pilares de la economía China, se retrajeron 13,5% y 24,5% en el primer bimestre del año respectivamente. **Cabe aclarar que, si bien la confiabilidad de las estadísticas chinas está puesta en duda, las propias cifras oficiales dieron cuenta de una contracción significativa por primera vez desde que el país abandonó el comunismo, siendo necesario remontarse a la Revolución Cultural (1976) para encontrar una retracción de la economía del gigante asiático.** En ese sentido, los datos ofi-

ÍNDICE S&P 500



Fuente: Movimiento CREA en base a Yahoo finance

PEDIDOS DE SEGURO DE DESEMPLEO (USA) - MILES DE PERSONAS.



Fuente: Movimiento CREA en base a St Louis FED

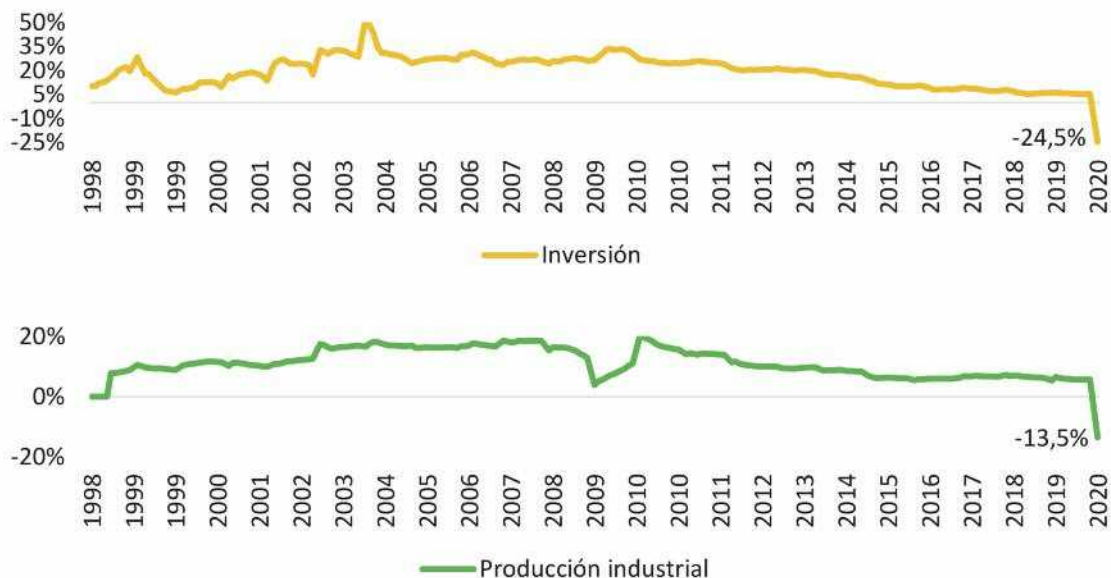
ciales indican que la caída se habría detenido durante el mes de marzo, e incluso se habría iniciado una recuperación, en el marco del levantamiento de las restricciones más severas para combatir la pandemia. Así, manteniendo los reparos sobre la confiabilidad de las estadísticas, el comportamiento de China indicaría que la recuperación económica podría ser vigorosa una vez que se logre controlar la cuarentena, siem-

pre y cuando se eviten nuevos rebrotes.

A su vez, el stress económico y financiero en los países desarrollados, se traduce -producto de la integración de los mercados de capitales globales-, en presión sobre las monedas de los países emergentes. Más en detalle, en un contexto de crisis e incertidumbre, los flujos de capitales tienden a salir de activos percibidos como riesgosos y se dirigen a activos más seguros, que típicamente

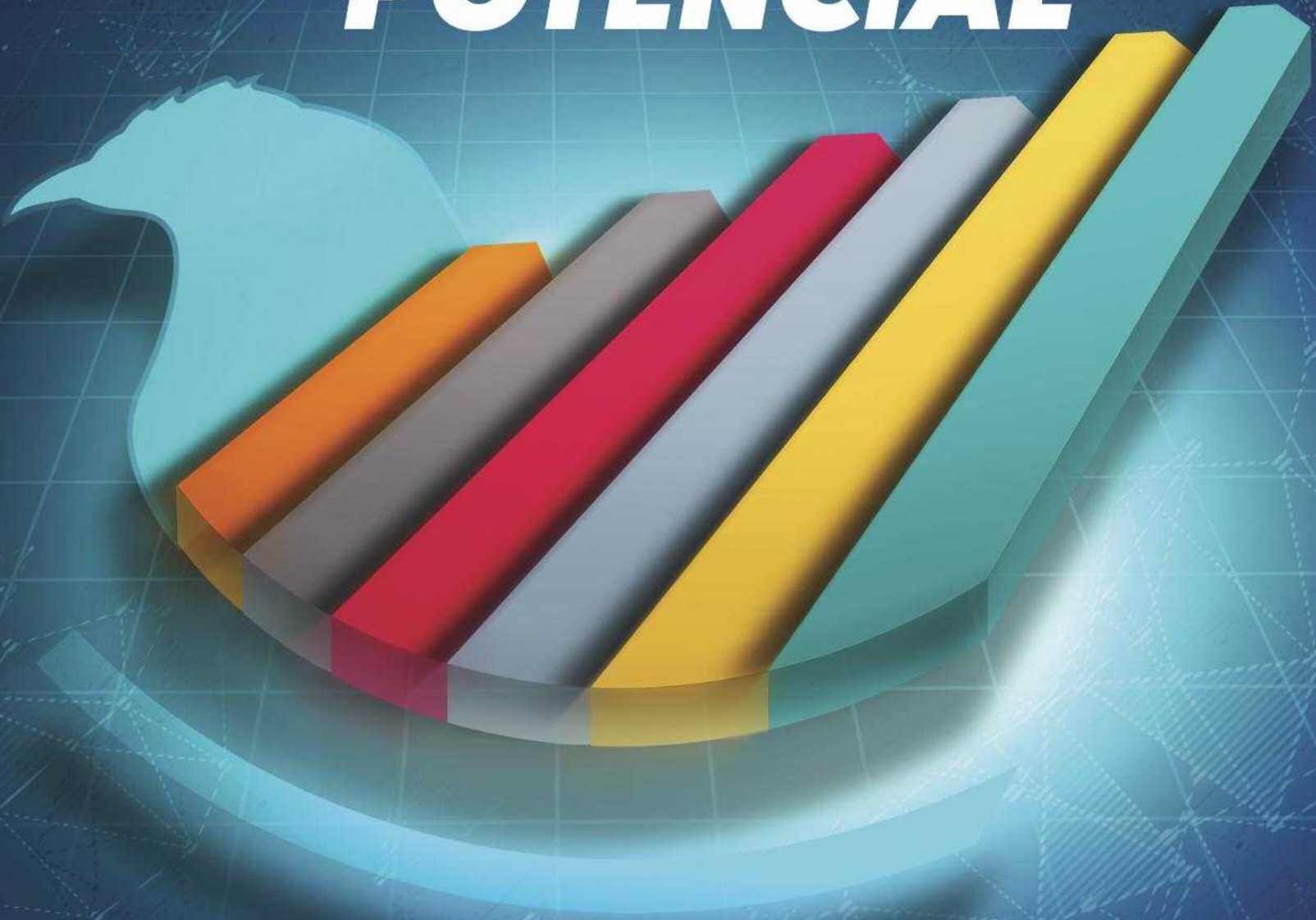
consisten en bonos del tesoro norteamericano o de otros estados fuertes. Este comportamiento genera salidas de capitales desde los mercados emergentes y hacia el mundo desarrollado. **En ese sentido, según estimaciones del Institute of International Finance, la salida de capitales alcanzó USD 83,3 billones y es significativamente mayor a la observada en la crisis financiera global de 2008.** En este contexto,

PRODUCCIÓN INDUSTRIAL E INVERSIÓN (CHINA)- VARIACIÓN INTERANUAL



Fuente: Movimiento CREA en base a National Bureau of Statistics of China.

OBTENGA TODO EL **POTENCIAL**



Trabajos de investigación e información de campo, demuestran que una sola dosis de VAXXITEK HVT+IBD aplicada en la planta de incubación proporciona protección temprana frente a las enfermedades de Gumboro y Marek. A su vez induce protección clínica frente a diferentes cepas de Gumboro: clásicas, variantes y muy virulentas^{1,2,3}. La protección temprana permite que no exista una ventana inmunitaria entre la inmunidad pasiva y la protección activa generada. Una solidez inmunológica asegura lotes sanos y mejora el rendimiento.

PREVENTION WORKS
Diseñando el futuro de la salud avícola



**Boehringer
Ingelheim**

¹ As shown in the study Bublitt M, Pritchard N, Le Gros F-X, Goodenough S Use of a vectored vaccine against infectious bursal disease of chickens in the face of high titred maternally derived antibody. *Journal of Comparative Pathology*, 2007, 137:81-84. ² As shown in the study Goodenough S, Carrel M, Jay ML, Raux C, Le Gros F-X. Efficacy of a recombinant vaccine (HVT-VP2) against Gumboro disease in the presence of maternal antibodies. *British Poultry Science*, 2003, 44:824-825. ³ As shown in the study Cruz-Coy J, Oliveira C, Pereira J, Ambrosino E, Gaudenzi A, Le Gros FX, Pritchard N. Efficacy of a Turkey Herpesvirus (HV-TMDV serotype-3) Infectious Bursal Disease (IBD) Vaccine, Live HVT/Vectov, 80D-VP2, Administered in ovo and to One Day-Old SPF Chickens. Poster presentation, American Association of Avian Pathologists convention, Hawaii, United States of America, 2006, p 135. ⁴ As shown in the study Le Gros F-X, Danese A, Guacerni C, Pizzoni L, Dublet N, Gouzi N, Prandini F. Field efficacy trial of a novel HVT-IBD vector vaccine for 1-day-old broilers. *Vaccine*, 2009, 27:592-598. ⁵ As shown in the study Mizzi P, Risi G, Focchini L. Experimental challenge trial with a very virulent strain of Infectious Bursal Disease virus (IvIBD) in commercial pullets vaccinated with an IBD vector vaccine or with three different modified live vaccines. *Pediatrics International*, November 2020, 61:157-616. ⁶ As shown in the study Prandini F, Bublitt M, Le Gros F-X, Dwyer A, Furmani J, Lamothane C. Assessment of the immune response in broilers and pullets using two ISA HVTs after an ovo or day of vaccination with a vectored HVT+IBD vaccine (VAXXITEK HVT+IBD). *Pediatrics International*, September 2008, 49:50-7. ⁷ As shown in the study Lemiere S, Gauthier J-C, Kadijo A, Viret L, Delvecchio A, Prandini F. Evaluation of the Protection against Infectious Bursal Disease (IBD) Challenge in progeny born to parents having received a vaccination program using a Herpesvirus of Turkey-Infectious Bursal Disease (HVT-IBD) Vector Vaccine. *World Journal of Vaccines*, 2013, 3: 46-51. ⁸ Meril (Meril is now part of Boehringer Ingelheim), 29 avenue Tony Garnier, 69007 Lyon - France. Market registration belongs to Meril. ©2019 Meril. All rights reserved.

se entiende el comportamiento de ciertas monedas emergentes, como el real brasileño, que se depreció 29% desde principios de año.

En suma, el Covid-19 viene generando un freno importante en la actividad económica mundial. Además, la tensión financiera originada a partir del impacto de la pandemia pone presión sobre las monedas de los países emergentes, al causar una salida de capitales hacia los países desarrollados. La respuesta generalizada frente a la crisis ha sido la implementación de paquetes de estímulo monetario y fiscal, en muchos casos de magnitud récord.

CONTEXTO LOCAL

En Argentina, la crisis desatada por la pandemia abre desafíos adicionales producto de la frágil situación económica pre existente.

En primer lugar, habrá que lidiar con el impacto de la retracción económica global, que se producirá a través de los canales comerciales y financieros. **Observando el canal comercial, el principal riesgo es que la cuarentena en los países consumidores lleve a una**

menor demanda de commodities, afectando su precio, y por lo tanto, el único ingreso de dólares (las exportaciones) del que Argentina dispone actualmente. En cuanto al canal financiero, Argentina se encuentra actualmente aislada de la salida de capitales y la depreciación de la moneda que afecta a otros emergentes debido a la presencia del cepo. Sin embargo, ello no significa que el país sea inmune a los efectos financieros de la crisis. En efecto, si el resto del mundo devalúa, pero la Argentina no, se produce una pérdida de competitividad que incentiva a un mayor gasto en bienes y servicios extranjeros (importaciones, turismo, servicios en general), al tiempo que se perjudica a los exportadores. **Teniendo en cuenta que las exportaciones deben alcanzar hoy en día no sólo para pagar las importaciones y los servicios que se compran al exterior sino también para los pagos de la deuda nominada en dólares que el Gobierno decida realizar, no parece haber demasiado margen para la apreciación cambiaria.**

Por otra parte, como en el resto del mundo, el Gobierno deberá enfrentar

los efectos directos de la recesión que generará la pandemia. En ese sentido, Argentina tiene dificultades adicionales en relación a los países desarrollados, teniendo en cuenta que el 36% de los asalariados trabaja en la economía informal y es dependiente de la circulación de efectivo. **De igual forma, también existe el peligro del cierre de empresas producto del freno de la economía, con la destrucción de capital productivo que ello implica. Al mismo tiempo, las provincias muy posiblemente necesitaran fondos del Gobierno Nacional para pagar los sueldos, dada la importante caída que probablemente se producirá en la recaudación.** En este marco, el Gobierno se mostró activo principalmente en la asistencia a los trabajadores, con medidas entre las que destaca el ingreso familiar de emergencia de \$ 10.000, aunque la ayuda a las empresas fue más acotada.

Más allá de la necesidad de las medidas, sin las cuales la recesión sería incluso más profunda, o la gente no respetaría la cuarentena para sostener sus ingresos, la frágil situación económica ya previa a la crisis agrega complejidad-

BASE MONETARIA - VARIACIÓN INTERANUAL



Fuente: Movimiento CREA en base a BCRA.

Variables Mensuales

Sector	Indicador	Variación Porcentual			Fecha	Unidad	
		Mensual	Interanual	Acum. Año			
Actividad	Nivel General	EMA E	-0,1%	-1,8%	-1,8%	ene-20	Pesos Constantes
	Agro	EMA E-Sector Agropecuario	-	-6,8%	-6,8%	ene-20	Pesos Constantes
	Construcción	ISAC	0,4%	-13,5%	-13,5%	ene-20	Índice de Cantidades
	Construcción	Despachos de Cemento (Portland)	-8,3%	-25,2%	-19,9%	feb-20	Toneladas
	Industria	IPI	1,5%	-0,1%	-0,1%	ene-20	Índice de Cantidades
	Industria	Producción de Autos	-26,7%	-34,4%	-14,0%	mar-20	Unidades
	Consumo	Ventas en Supermercados y Mayoristas	-	-6,3%	-9,7%	dic-19	Pesos Constantes
	Consumo	IVA Real	-	-8,7%	-5,4%	feb-20	Pesos Constantes
	Consumo	Confianza del Consumidor	-3,5%	18,5%	22,2%	mar-20	Índice
Empleo y Salarios	Nivel General	Empleo Privado Formal	0,0%	-2,5%	-2,5%	ene-20	Miles de Trabajadores
	Agro	Sector Agropecuario	0,8%	-1,3%	-1,3%	ene-20	Miles de Trabajadores
	S. Pub.	Empleo Público Formal	-1,7%	1,0%	1,0%	ene-20	Miles de Trabajadores
Exportaciones	Nivel General	Salario Privado Formal	-	-4,7%	-4,7%	ene-20	Pesos Constantes
	Nivel General	Exportaciones Totales	-	-2,8%	-1,8%	feb-20	Millones de Dólares
	Nivel General	Productos Primarios	-	12,9%	14,3%	feb-20	Millones de Dólares
	Nivel General	Manufacturas de Origen Agrop.	-	-7,6%	-7,2%	feb-20	Millones de Dólares
	Nivel General	Manufacturas de Origen Ind.	-	-4,1%	-6,9%	feb-20	Millones de Dólares
Importaciones	Minería / Petróleo	Combustibles y Energía	-	-21,5%	-11,3%	feb-20	Millones de Dólares
	Nivel General	Importaciones Totales	-	-20,1%	-18,0%	feb-20	Millones de Dólares
	Inversión	Bienes de Capital	-	-27,3%	-19,6%	feb-20	Millones de Dólares
Precios	Consumo	Bienes de Consumo	-	-9,6%	-10,1%	feb-20	Millones de Dólares
		IPC Nacional	2,0%	50,4%	4,3%	feb-20	Índice de Precios
Monetarias y Financieras		Dólar Mayorista	2,9%	52,6%	57,4%	mar-20	Pesos por Dólar
		Índice Merval	-25,5%	-13,1%	5,1%	mar-20	Puntos Básicos
		Reservas	-0,8%	-34,7%	-33,3%	mar-20	Millones de Dólares
		Prestamos en Pesos	0,0%	-15,5%	-19,0%	mar-20	Pesos Constantes
		Prestamos en Dólares (S Privado)	-4,8%	-41,4%	-38,4%	mar-20	Millones de Dólares
Fiscales		Gasto Primario	-	51,4%	51,0%	feb-20	Pesos Corrientes
		Subsidios Económicos	-	89,4%	82,9%	feb-20	Pesos Corrientes
		Gasto Social	-	57,5%	59,9%	feb-20	Pesos Corrientes
		Gasto en Infraestructura	-	-14,6%	-25,7%	feb-20	Pesos Corrientes
		Recaudación	-	41,5%	39,9%	feb-20	Pesos Corrientes
		IVA Neto de Reintegros	-	27,3%	25,4%	feb-20	Pesos Corrientes
		Ganancias	-	64,3%	60,9%	feb-20	Pesos Corrientes
	Seguridad Social	-	43,4%	40,2%	feb-20	Pesos Corrientes	

des y riesgos adicionales. **Más en detalle, el Gobierno ya tenía en 2019 un gasto algo mayor a sus ingresos previo a la pandemia (0,4% del PBI de déficit primario), a lo que se añadirá ahora la caída de la recaudación impositiva producto de la recesión.** Así, la expansión fiscal no podrá financiarse con recursos corrientes, pero tampoco puede recurrirse al endeudamiento en el medio de la actual re negociación. De esta manera, en una economía que el año pasado tuvo 54% de inflación, el único recurso disponible para financiar al estado es la emisión monetaria, como reconocieron las propias autoridades.

En ese sentido, probablemente, mientras que dure la cuarentena, la baja en la velocidad de circulación del dinero ayude a que la emisión monetaria no se traduzca en inflación. Sin embargo, a medida que la situación se normalice, será un desafío lograr que la

inflación no se acelere. Por otra parte, las medidas que se adopten para controlar la inflación pueden tener también costos asociados, especialmente si se recurre a controles rígidos de precios que afecten negativamente al sector productivo.

De esta manera, Argentina deberá enfrentar en los próximos meses el impacto de la pandemia sobre la actividad económica que, dada la situación ya conocida de otros países, es de esperar que sea significativo.

Además, la recesión y el stress financiero que está experimentando el resto del mundo, también afectará a la economía de nuestro país, siendo la potencial caída de los precios de las commodities y la presión que genera la devaluación de los emergentes sobre nuestra moneda, los principales riesgos.

En ese marco, la delicada situación local, previa a la pandemia, hace que

las respuestas de política, que otros países están adoptando ante la crisis, tengan un potencial impacto sobre la inflación. Sin embargo, un punto favorable hacia el futuro es que a mediano plazo, una vez superado el problema sanitario, los estímulos monetarios y fiscales en los países desarrollados podrían generar un contexto internacional positivo para la Argentina. **En efecto, a nuestro país, y a la mayoría de los emergentes, los favorecen políticas de bajas tasas de interés en el mundo desarrollado, que generalmente está asociadas a la debilidad del dólar y a precios de commodities relativamente más elevados.** ■

Elaborado el Área Economía, Unidad I+D. AACREA, sobre la base de datos e informes publicados por INDEC, Ministerio de Economía, BCRA, FMI, Banco Mundial y otras fuentes oficiales y no oficiales.

"Para frenar la curva, destrozaron la economía"

El exministro de Hacienda Alfonso Prat-Gay sostiene que la cuarentena decretada para hacer frente a la pandemia del coronavirus "destrozó la economía" del país. Además, reflexionó sobre la negociación de la deuda y lanzó: "Si no lo resuelven es porque no lo querían resolver. Si vamos a un default, es un fracaso del que no supo negociar".



Alfonso Prat-Gay, Economista

El exfuncionario resalta que "la cuarentena cumplió su propósito en términos de que nunca vimos la curva" de contagiados, porque en la Argentina "no está sucediendo lo que sucedió en todos los otros países donde la cosa se aceleraba". Sin embargo, afirma que "para frenar esa curva, hemos destrozado la economía".

¿Qué piensa de esta cuarentena?

Creo que cumplió su propósito. Nunca vimos la curva. Si vos mirás los casos de contagiados, creo que estamos todos los días entre 100 y 140, y no sucedió lo mismo que en otros países, que la cosa se aceleraba. **Ahora, para frenar esa curva, hemos destrozado la economía.**

¿Hacia falta "destrozar la economía" para frenar esa curva?

Yo no tengo la información que seguramente tenía el Presidente, pero evidentemente no ha sido la Argentina el único país que tomó estas decisiones, hay algunos ejemplos, como el de Suecia. Hoy leí algo muy interesante: el científico que convenció a Boris John-

son en Inglaterra para finalmente entrar en cuarentena, había pronosticado 500.000 muertes en el Reino Unido, y pronosticó también 40.000 muertes en Suecia, si no hacían nada. Y Suecia es el ejemplo en Europa de los que no hicieron nada. No hicieron cuarentena y no tuvieron 40.000 muertes, tuvieron 2.500, que es un montón. Pero, ¿qué quiero decir con esto? **Que es una crisis de la ignorancia. No sabemos bien cómo se contagia y cómo circula [el virus]. No se sabe bien por qué en algunos países se expande más que en otros, no está tan claro que sea el clima, ni tampoco están claras algunas cosas que se dan por ciertas.** Creo que estamos a tuestas y lo que advierto es que no solo hay que escuchar a los infectólogos, sino también a los otros referentes científicos, académicos y con conocimiento de las otras áreas de seguridad que están sufriendo las consecuencias de esta crisis. El golpe fuerte no es el virus, por lo menos el golpe a la economía no es del virus, no es como una guerra que destruye valor. **Lo que está destrozando la economía son las reacciones de los gobiernos para que el virus no contagie a sus ciudadanos.**

¿La reacción voluntaria y sincronizada por parte de los gobiernos es la principal diferencia respecto de otras situaciones económicas tan fuertes?

No es tan sincronizadas, todos van haciendo lo que pueden. El punto al que nadie quiere ir es al de Italia y España. Aunque no sé qué significa no ir al punto de Italia y España, porque nosotros tuvimos la suerte de ver eso antes de que llegara y tuvimos que protegernos más. **Pero hay una cuenta sencilla para hacer: un año tiene 52 semanas y si imaginaras que la producción se va dando a lo largo del año linealmente, entonces más o menos, en una semana, tenés el 2% de la producción anual.** Y

analizando los distintos sectores, nosotros llegamos a la conclusión de que cada semana de cuarentena se pierde la mitad de lo que normalmente se hubiera producido. **Es decir, cada semana, que estás encerrado sin poder producir, hay un punto del PBI anual que se pierde, o sea, que nosotros ya vamos casi ocho puntos.**

¿Y eso no se recupera?

Alguna parte se puede recuperar, es mucho más difícil en servicios que en bienes y esto lo ves, desde afuera, donde se empezaron a ver los indicadores de marzo y abril en Estados Unidos, Japón y Europa; allí se ve que la industria de servicios está sufriendo mucho más. **La parte de servicios no vuelve y la parte de bienes no sabemos cómo va a quedar el día después y cómo va a quedar el sentimiento, es decir, si una vez que abran las puertas el consumidor va a salir a consumir desesperadamente o, lo que es más probable, que haya cautela.** Desde el lado de la inversión es mucho más probable que haya cautela. Lo más razonable para pensar es que lo que se perdió de la producción en este año no se va a recuperar. Seguramente el año que viene se recupere una parte, pero seguro este año no. **Cuando el Ministerio de Economía dice 6,5% [de caída del PBI para 2020], yo creo que ese número va a estar entre 8% y 9%, y eso nos pone en un nivel de caída comparable entre la hiperinflación del 89 y la crisis de la salida de la convertibilidad de 2002.**

¿Por qué nos cuesta tanto avanzar en la historia y volvemos al capítulo del cual partimos?

Porque no tenemos instituciones fuertes, no somos creíbles, las promesas que fue haciendo el gobierno argentino a lo largo del tiempo no las cumplió. El peso no es una referencia.

Mal que nos duela, es una moneda que usamos para las transacciones, pero no para ahorrar. Y eso es una mancha que cuesta remontar. La credibilidad cuesta mucho recuperarla, se pierde rápido, pero cuesta recuperarla. Y vemos hoy lo que está haciendo el Gobierno, de reforzar controles que nunca funcionaron. Hace unos días anunciaron medidas para frenar la cotización de los dólares financieros, que son legales –dejemos a un lado el blue, porque no está declarado– y no queda muy claro qué quiere hacer el Gobierno, si restringir la demanda, la oferta, si quiere forzar a que vayan al cambio oficial. Lo que sí sabemos es que en la historia argentina, cada vez que la brecha fue más del 30% o 40%, tarde o temprano generó una devaluación. Yo creo que el Gobierno en esa, y en muchas otras cosas, la está corriendo de atrás. **Creo que sería mucho más conveniente desdoblarse el mercado de cambio y tener un tipo de cambio financiero, porque eso permitiría que el que quiere traer el dinero para invertir lo traiga al dólar financiero y no tenga que hacer todos estos movimientos.**

Es decir, que haya previsibilidad...

Con previsibilidad, aparecería una oferta que hoy no está y sería más fácil proyectar, incluso con las dificultades que tenemos en el medio del virus. Pero claramente, la filosofía del Gobierno es otra, y evidentemente no está funcionando.

Existe la posibilidad que el Gobierno argentino entre en default. Si esto efectivamente fuera así, ¿hay algún tipo de responsabilidad en esto que le puede ocurrir a la Argentina con lo que hizo el Gobierno de Mauricio Macri?

Yo creo que el propio gobierno actual reconoce que el monto de la deuda no es un problema. Aunque una cosa es

lo que dice para la tribuna y otra cosa es lo que dice cuando presenta los papeles y presenta una oferta. **Si la deuda fuera tan alta como dice el Gobierno en la tribuna, hubieran venido con una quita de capital.** Lo que dicen ellos es que necesitamos más plazos y una tasa de interés más baja. Pongamos sobre la mesa lo que se está discutiendo, los US\$65.000 millones de deuda, emitida en parte durante el gobierno de Macri y en parte durante los gobiernos de Néstor y Cristina Kirchner, representa alrededor del 15 puntos del PBI. Los países más ricos del mundo tienen deudas del 120% del PBI. **O sea, ningún país del mundo se estrella por 15 puntos del PBI de deuda, el problema que tenemos acá es otro: es la falta de credibilidad. No hay acceso al mercado y, por lo tanto, es una cuestión más de liquidez que de solvencia.**

Hay una cuestión que dicen los acreedores, que habitualmente se hace y usted conoce mucho de negociaciones y reestructuraciones previas, que es hablar antes con los bonistas, sondear, proponer. Y que, en este caso, se amanecieron con una propuesta casi de la academia. ¿Es así? ¿Se sondea antes de proponer, o no?

No conozco los detalles de esta negociación, por más que se hayan revelado algunos, no los conozco. Yo puedo contar los detalles de la negociación que me tocó a mí, cuando en 2016 tuvimos que hacernos cargo del default de Kirchner, que había dicho que lo había resuelto. **Lo que hicimos fue no poner una oferta final sobre la mesa hasta que no estuviéramos convencidos de que habíamos efectivamente cerrado la negociación y, cuando pusimos la oferta, después vinieron todos a firmar.** Si nosotros miramos para atrás y hacemos un poco de retrospectiva histórica, tuvimos que ir a negociar no con

acreedores que tenía un título público al día, sino con litigantes que tenían una sentencia firme con la corte de Nueva York.

Ahí muchos confunden lo que es un fondo institucional con lo que es un fondo buitre, que son razas distintas: uno va por la carroña y los otros son más institucionales...

Sí, y obviamente es mucho más difícil ponerse de acuerdo con la carroña. Lo que hicimos fue negociar en sede judicial y bajar la cuenta de intereses, a pesar de que había un fallo de sentencia firme. Porque hasta la corte de Estados Unidos había decidido tácitamente acompañar el fallo inicial. **El resultado fue el monto original de capital más los intereses acumulados, pero a una tasa de interés equivalente a la de un bono de Estados Unidos, durante un período de 14 años.** Durante esos años hubo un gobierno que se reía del juez y que lo criticaba; o sea, la Argentina era el paria en esa negociación. Cuando llegamos nosotros y resolvemos esa situación, el resultado final es que por cada 100 de litigio, se llevaron 100 más la tasa de interés de EE.UU.

¿Cómo relaciona esta situación con el presente?

Planteo esto porque me parece que un default es muy malo para la Argentina, pero sería mucho peor para los acreedores. A lo mejor que pueden aspirar, si sirve nuestra jurisprudencia, donde defendimos los intereses de la Argentina, es que el día de mañana les paguen 100 más la tasa de interés de Estados Unidos, que hoy es cero. **Y Martín Guzmán hoy les está ofreciendo 100 más una tasa de interés que va creciendo y que en promedio está arriba del 3%. Entonces es mucho más atractiva la oferta de Guzmán que la posibilidad de tener que litigar durante años.**

Yo creo que en este momento está en el mejor interés de las dos partes llegar a un acuerdo. Pero, desde el punto de vista político, tengo que hacer esta reflexión: Guzmán, durante cuatro meses, dejó pasar la posibilidad de hacer una oferta, tenía todos los instrumentos legales, porque la oposición apoyó al Gobierno desde el primer momento; tienen todo el apoyo de gobernadores y distintos actores económicos; entonces, si no lo resuelven es porque no lo quieren resolver. **Si vamos a un default es un fracaso del que no supo negociar, que además durante todo este tiempo se gastó US\$ 4000 millones pagando de buena fe, para después no cerrar.**

Según las últimas elecciones, el país sigue dividido entre un 40% y 47% de votantes. Luego del paso de Cambiemos por el gobierno, ¿por qué se terminó volviendo a ver la foto de Cristina Kirchner a la quinta de Olivos, en este caso junto a Alberto Fernández?

Va a pasar un tiempo hasta que tengamos un buen análisis. Lo que le pasó a Cambiemos fue que no pudo torcer una dirección que era de caída libre. Lo que recibió Cambiemos era una situación muy comprometida, no solo con la deuda, sino en muchos aspectos, como la cuestión social, y funcionó durante los primeros dos años. Si vos mirás las distintas variables, la más importante, que en su momento planteó Macri como el termómetro por el cual quería ser juzgado, es la pobreza. La pobreza empezó a bajar inmediatamente, te diría casi que al segundo trimestre que asumimos nosotros y bajó varios puntos hacia fin de 2017. Después creo que hubo desequilibrios macroeconómicos que el gobierno desatendió y que fueron creciendo y se hicieron más grandes. **Luego vino una sucesión de errores, pero creo que el peor fue acudir de manera desesperada**

EVALON[®]

Con **HIPRAMUNE[®] T**

Vacuna viva atenuada frente a coccidiosis aviar, en suspensión oral para pulverización.

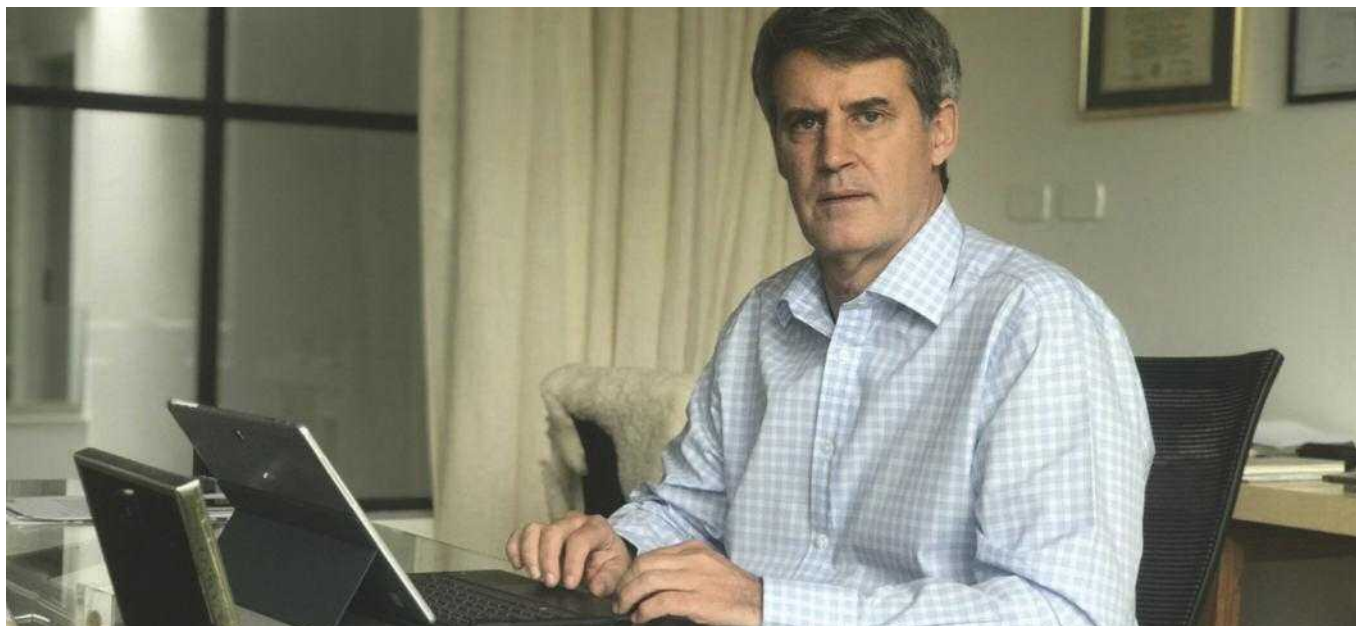
Potenciado por

**SMART
VACCINATION**



La **Referencia**
en **Prevención**
para **Salud Animal**

Hipra Argentina S.A.
Av. Córdoba 890 piso 5 - 1054 Buenos Aires - Argentina
Tel. (+54) 9 11 4046 1856 - argentina@hipra.com - www.hipra.com



al Fondo Monetario Internacional. Hoy nadie discute que eso fue un error. La inercia con lo que venía no era para montarse a algo que ya está funcionando, por ejemplo como le pasó a Kirchner en 2003. Esto era un avión que ya venía en picada y durante un tiempo se lo pudo acomodar, pero la inercia era demasiado grande como para que terminara de despegar.

Sorprendentemente, en medio de esta gran emisión, se anticipa que va a haber una desaceleración marcada. ¿Cómo se entiende eso? ¿Hay posibilidad de una híper y en qué plazo podríamos tener más peligro?

Estas cosas no son automáticas, no es que hoy se emite un peso y ya mañana genera inflación. Además, cuando estamos en un momento tan particular como este, es muy difícil estimar algo. Y lo más difícil de estimar es la demanda de dinero. Es muy probable que lo que esté prevaleciendo en este momento del tira y afloje de los precios sea la fuerte caída en la actividad económica, los inmensos niveles de la capacidad ociosa. **La UIA tiene un dato que es espeluznante y es que las industrias de la entidad están hoy empleando solo el 20% de su capacidad. O sea, el**

80% de las máquinas sobran; pero también la demanda ha caído muy fuerte en cualquier sector que mires, no solamente en los que no pueden producir ni vender, sino en todos los sectores, por una cuestión de precaución. No es sorprendente que la primera reacción sea una desaceleración en la inflación. Lo que me parece más razonable plantear es qué se va a pasar con todos esos pesos que se han emitido inevitablemente una vez que volvamos a la normalidad.

Pesos que están en cuarentena, como el consumo...

Ahí es donde creo que al Gobierno le falta la segunda pata. Creo que ellos están enamorados de vivir en el día a día y en la emergencia, quizás por algunas razones que les conviene, pero en economía si vos no te planteás un horizonte temporal, la cosa no marcha. Hay muchos países que dicen yo atravieso la emergencia de esta manera, pero te voy planteando las balizas hacia adelante de cómo va a hacer el levantamiento de la cuarentena, todo lo que vamos a tener que volver a reordenar como consecuencia de esta cosa tan brutal y primitiva que le aplicamos a la economía y que de a poco vamos a te-

ner que ir recuperando. Sin esa sensación de horizonte temporal, es difícil pensar que podemos recuperar esos puntos perdidos. Además, esta es una economía que ya venía mal. **El año pasado teníamos el mismo ingreso promedio que en 2008. Pasaron 11 años y estamos en el mismo lugar, y encima nos viene este episodio en el que se le mete esta presión tan fuerte a la economía y no tenemos mucha resistencia, sobre todo para una sociedad con un nivel de pobreza de más del 35% y con las dificultades que hay en el Conurbano y con los niveles de informalidad que hay.** Para muchos argentinos es un lujo quedarse en sus casas. No se le puede pedir que se quede en su casa al trabajador que vive en la diaria y que si no sale a trabajar no tiene para comer. Esto es lo que está faltando en la visión del Gobierno y le están faltando, entre otras cosas, porque no se deja ayudar ni siquiera por los miembros del Gabinete, porque escucha solo una visión, que es la de los infectólogos. Pero tampoco se deja ayudar por otros argentinos bien intencionados, entre ellos la oposición, que hasta ahora no ha demostrado más que vocación de acompañar y ayudar en este momento tan difícil.

Innovación que marca la diferencia



Acidificantes

Antioxidantes

Minerales

Complejos Enzimáticos

Probióticos

Prebióticos

Concentrados Energéticos

Sanidad Ambiental

Emulsionantes Nutricionales

Concentrados Protéicos

Secuestrantes de Micotoxinas

Porfenc[®]
Aditivos para nutrición animal

Economía en modo Pandemia

Distintas actividades económicas, gastos diarios, situación laboral, precios, ¿Cómo impacta la pandemia en los argentinos y en el mundo? ¿Qué puede pasar a corto, mediano y largo plazo?



El economista jefe de FADA (Fundación Agropecuaria para el Desarrollo de Argentina), David Miazzo, brindó una charla virtual titulada “Economía en modo pandemia”. **La disertación se ordenó en ejes como ¿Qué está pasando en el mundo y Argentina?, ¿Cómo estaba la economía argentina antes de la Pandemia?, ¿Qué podemos esperar para las cadenas agroalimentarias? y todo lo relacionado a dólar, inflación, deuda, economías regionales, etc.**

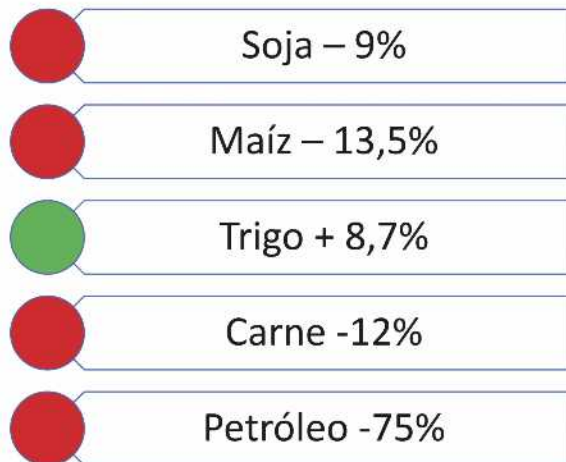
EL MUNDO Y ARGENTINA

“Es la primera vez en la historia que de manera simultánea hay millones de personas en sus hogares, sin producir ni consumir: esto genera una caída significativa de los ingresos y el gasto de las personas que impacta de manera directa en la actividad económica”, afirmó Miazzo.

Esta situación excepcional trae y traerá consecuencias de todo tipo. Entre las económicas se vaticinan caídas de la demanda en general, lo que generará a su vez una menor actividad económica para los sectores exportadores y también disminución de las importaciones. La caída del petróleo también afectará la economía argentina desde el punto de vista de las expectativas e inversiones que estaban previstas en Vaca Muerta. Un tema no menor es que han caído los precios de los productos agropecuarios.

Las exportaciones de productos agroalimentarios y agroindustriales representan 6 de cada 10 dólares que ingresan al país por exportaciones, y po-

Miguel Kiguel, Economista



Precios de productos de exportación

Granos Abr-20 vs prom Jun/Dic-19
Carne Feb-20 vs Dic-19
Petróleo Abril-20 vs Dic 19

drían descender unos USD 4.000 millones en el año. Sólo en el primer trimestre las exportaciones de carnes disminuyeron más de USD 400 millones.

“El turismo internacional será uno de los sectores más dañados, primero por el cierre de fronteras y luego por los temores que pueden persistir entre la gente, tanto por el contagio como por las experiencias de quienes se quedaron varados”, explicó Miazza.

ARGENTINA PRE CUARENTENA

La economía argentina, antes del Covid-19, ya presentaba serias dificultades: caída del PBI, altos índices de desempleo, aceleración inflacionaria y devaluaciones. En ese contexto, se suma un nivel de deuda que se hace insostenible.

“Hacia fines de 2019 se presentaron algunos indicadores que pueden jugar de manera positiva como punto de partida. Por un lado, un tipo de cambio real competitivo, que sumado a la recesión de 2018 y 2019 generaron un superávit comercial de más de USD 15.000 millones en 2019. Además, prácticamente se logró un equilibrio fiscal primario en 2019 y un déficit financiero menor al de años anteriores, lo que da algo más de margen para aumentar gasto público ante la pandemia. Por último, pro-

ducto de la política monetaria restrictiva de 2018 y 2019 y la licuación como consecuencia de la inflación, los agregados monetarios llegan a diciembre de 2019 con niveles sustancialmente menores a los de 2015, una economía desmonetizada. Esto da mayor margen para la emisión, pero del otro lado hay una demanda de dinero que venía en picada por la inflación, la devaluación y la desconfianza”, analizó Miazza.

En este contexto económico del país llegan el coronavirus y la cuarentena, que es lo que está generando mayores efectos económicos al reducir la movilidad, el trabajo y el consumo de las personas.

EXPECTATIVAS A CORTO, MEDIO Y LARGO PLAZO

En este sentido, la situación es completamente distinta según los tipos de productos, la posibilidad o no de adaptación al contexto de cuarentena, entre muchos otros factores.

A grandes rasgos, podemos dividir entre aquellos que comercializan productos de primera necesidad como las cadenas agroalimentarias, venta de alimentos y productos de almacén, y en el otro extremo, productos como electrónica, autos, cultura, ocio. “En el medio tenemos a varios sectores. Por ejemplo,

el comercio minorista, que engloba una gran cantidad de productos, y que en gran parte se encuentra cerrado, aunque muchos han buscado formas para continuar vendiendo online”, expuso Miazza.

También puede analizarse por el lado del gasto de los hogares, de acuerdo a las ponderaciones que usa INDEC para medir la inflación. “Hay una parte del gasto de los hogares (32,4%) que se ha mantenido o incluso puede haber aumentado: rubros alimentos, bebidas y tabaco. En el otro extremo hay un conjunto de rubros (42,6%) donde el gasto ha caído de manera significativa como prendas de vestir y calzado, equipamiento y mantenimiento del hogar, transporte, cultura y recreación y restaurantes y hoteles. En el medio, hay gastos que son más de suscripción y cuyo consumo no ha caído, pero pueden estar teniendo problemas de pagos, como son vivienda, agua y electricidad, salud, comunicaciones y educación”, analizó el economista.

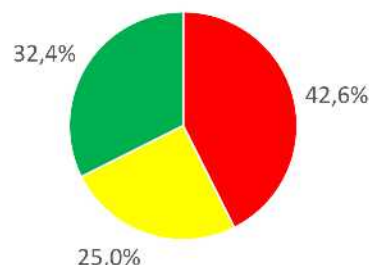
También se pueden analizar los impactos en términos del mercado de trabajo. “Para redondear algunos números, de 44-45 millones de habitantes, 17 millones están ocupados y 2 millones desocupados. De eso 17 millones, 3,2 son empleados públicos, 6 asalariados

Alimentos y bebidas no alcohólicas	28,6%
Bebidas alcohólicas y tabaco	3,8%
Prendas de vestir y calzado	10,4%
Vivienda, agua, electricidad y otros combustibles	8,7%
Equipamiento y mantenimiento del hogar	6,3%
Salud	8,2%
Transporte	10,4%
Comunicaciones	2,9%
Recreación y cultura	7,4%
Educación	1,6%
Restaurantes y hoteles	8,1%
Bienes y servicios varios	3,6%

Ponderaciones canasta básica IPC

Argentina. 2020

Fuente: IPC – INDEC



formales, 500 mil servicio doméstico formal, 2,4 cuentapropistas y dueños y 5 trabajadores informales. De estos grupos, podríamos colocar en una situación de mayor seguridad a los 3,2 millones de empleados públicos, en una situación algo complicada a los 6 millones de asalariados formales y en una situación de mayor riesgo al grupo conformado por servicio doméstico, cuentapropistas e informales”, afirmó Miazzi. Así, el 52% del empleo total está en riesgo alto y otro 31% en riesgo mixto. Al tiempo que la desocupación está más complicada que antes por la disminución de nuevas oportunidades y de cualquier tipo de changas.

En el mediano plazo, suponiendo un levantamiento de la cuarentena, muchos sectores comenzarán a funcionar de manera normal, pero con una demanda retraída por la recesión, pérdida de empleo y pérdida de poder adquisitivo.

La respuesta de política económica ha sido una ampliación del gasto, y por consiguiente del déficit. En marzo los recursos crecieron un 30% respecto a marzo de 2019 y los gastos un 70%, generando un déficit de \$124.000 millones, y en marzo aún no se habían dado gran parte de los efectos, en abril y mayo estos números serán peores. En este

contexto, la única herramienta que queda para financiar ese hueco es la emisión, que trae consigo una mayor presión a la inflación y al dólar libre.

La política monetaria ha ido por tres vías: emisión, baja de tasas y líneas de crédito forzadas para los bancos. La baja de tasas genera un efecto negativo al ahorro en pesos, disminuyendo aún más la demanda de dinero y metiendo más presión sobre los precios y el dólar. Las líneas forzadas para PYMES, por ejemplo, seguramente son una de las pocas políticas a implementar, pero también podrían generar efectos negativos sobre los balances de los bancos.

EXPECTATIVAS DE LAS CADENAS AGROALIMENTARIAS

En términos generales, puede esperarse que caigan los precios reales en el mercado interno por la reducción del poder adquisitivo y que caigan los precios internacionales por la caída de demanda y los problemas económicos en el mundo.

Sin embargo, es de esperar que por efecto del tipo de cambio y las políticas de estímulo en el resto del mundo, el empeoramiento del mercado interno sea mayor al del externo.

En este contexto, las exportaciones de las cadenas agroalimentarias y agro-

industriales serán centrales. Productos como trigo, soja y maíz están mejor posicionados por una mayor inserción internacional que el resto, aunque maíz ha estado sufriendo mucho por su correlación con el petróleo a causa del etanol. En una posición intermedia están los sectores que exportan entre el 20% y 30% de su producción: estarán afectados por el mercado interno, pero que también tendrán una vía de escape por el externo. Aquí hay un grupo que sufrirá menos por ser bienes de primera necesidad como el arroz y la carne aviar. En el otro extremo está la vitivinicultura, que tiene buena inserción internacional pero que su demanda puede caer. En el medio está la carne bovina que a nivel local es un alimento básico, pero que ante cambios puede ser sustituida por proteínas más baratas.

Por último, hay una diversidad de producciones regionales de frutas y hortalizas. La mayor parte de las hortalizas y parte importante de las frutas, tienen muy baja inserción internacional y estarán afectadas en gran medida por el mercado interno. Aunque en general son alimentos de primera necesidad, por lo que se puede prever o una caída de precios reales o un cambio hacia los productos de menor valor. ■

Evolución en Vacunación contra **IBD** en la Planta de incubación.



- Vacuna viva atenuada para la **Enfermedad de Gumboro (IBD)**.
- Inyección in-ovo o subcutánea en la planta de incubación.
- Se adapta a los anticuerpos maternos **contra IBD** de cada pollito.
- Una **dosis única** protege al ave durante toda su vida.
- Inicio de la inmunidad más precoz si se compara con vacunas de complejos inmunes y de IBD recombinantes.
- **Seguridad comprobada y alta eficacia.**

MB-1TM
IBD

El Covid-19 es un shock negativo, pero transitorio.

Desde fin de 2019, han surgido algunas complicaciones para los exportadores en Argentina, además de la caída de precios internacionales. Se observa una disminución en el tipo de cambio real oficial, que ha quedado muy por debajo en comparación al "blue", con una brecha que supera el 70 %. En el mercado internacional la crisis por la pandemia ha provocado caída de precios internacionales de commodities.



Jorge Day, Economista Senior IERAL

El coronavirus es un shock negativo que ha afectado a casi todo el mundo. En este nuevo contexto, lo esperable sería una disminución de los precios internacionales de los commodities, dados los menores ingresos de la población mundial.

La inquietud pasa por saber cómo impacta este fenómeno en las distintas economías provinciales. Es claro que la región Patagónica, más petrolera, es-

tará entre las más afectadas. Previo a este análisis, es conveniente calibrar este nuevo escenario dentro del contexto económico del país.

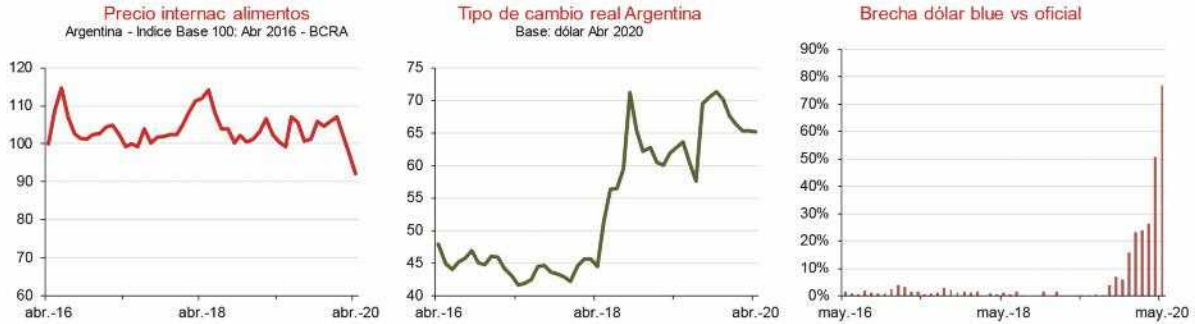
PANORAMA NACIONAL

Los datos muestran en los dos últimos meses una disminución de precios internacionales en alimentos, con la excepción en granos (en especial, en arroz).

También ha habido una reducción de precios en metales básicos (vinculados a la producción), y muy fuerte en energía (petróleo). Notoriamente, hay un aumento en los precios de metales preciosos (sólo oro, no los otros), al ser un activo más demandado en periodo de incertidumbre económica.

Estos índices, que son un promedio de distintos precios, difieren por país, puesto que son distintas sus estructuras

Panorama de precios y dólar para el exportador argentino



de productos exportados. En Argentina, la caída de precios internacionales en alimentos ha sido mayor. En dos meses, disminuyeron un 8% (vs un 5% en el promedio mundial).

Para un exportador argentino, no sólo debe considerar esos precios, sino además cual es el valor del dólar (y también los volúmenes de ventas). A partir de mediados de 2018, cuando se inició la crisis en la última parte de la gestión anterior, el dólar oficial se encareció notoriamente, lo cual favorecía al sector exportador.

Sin embargo, desde fin de 2019, han surgido algunas complicaciones para los exportadores en Argentina. Primero, está la caída en sus precios internacio-

nales, recién comentada. Segundo, se observa una disminución en el tipo de cambio real, oficial, que posiblemente sea una tendencia que se mantenga, como una política para controlar la inflación. Tercero, el dólar oficial es bajo en comparación al blue. La brecha entre ambos dólares supera el 70% en mayo, lo cual desalienta a la actividad exportadora. Falta agregar un cuarto punto, que han sido las nuevas retenciones, que aumentaron en varios productos, notoriamente en soja.

Resumiendo, el dólar oficial viene perdiendo valor. Ni la brecha ni las retenciones juegan a favor, y ahora la mayoría de los precios internacionales son menores.

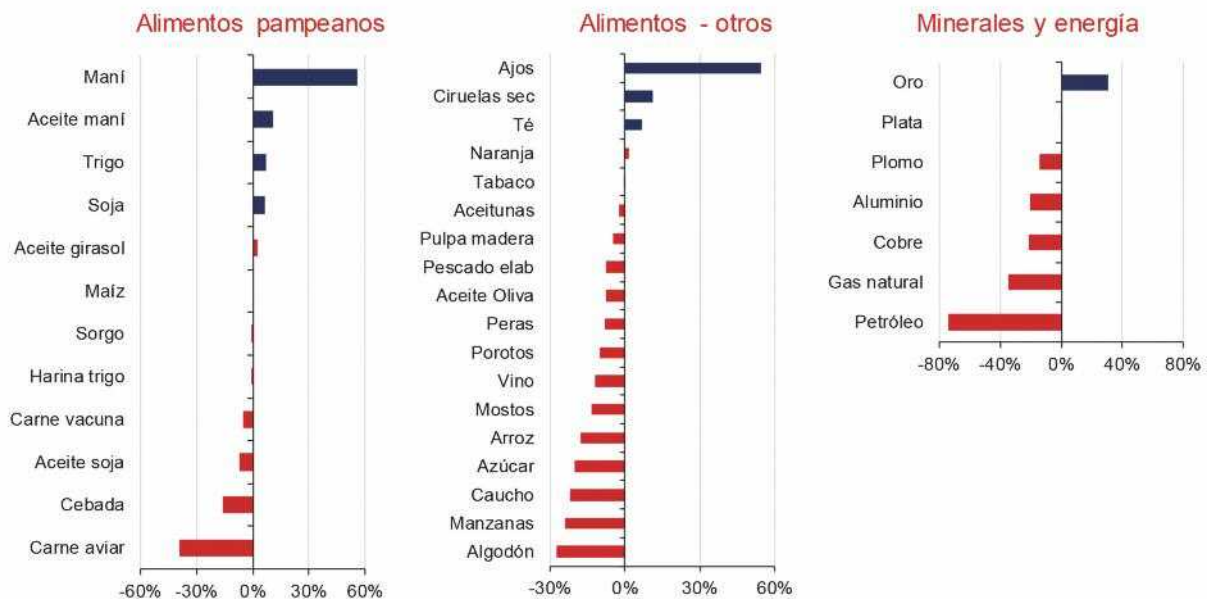
VISIÓN REGIONAL

Primero, se presenta una evolución de los precios internacionales de productos relevantes en las distintas regiones argentinas, divididas en tres grupos. Corresponde a un cambio durante un año. En la mayoría se observa una disminución de precios. En los dos meses de coronavirus, esos precios han disminuido, pero en la mayoría la caída viene desde antes.

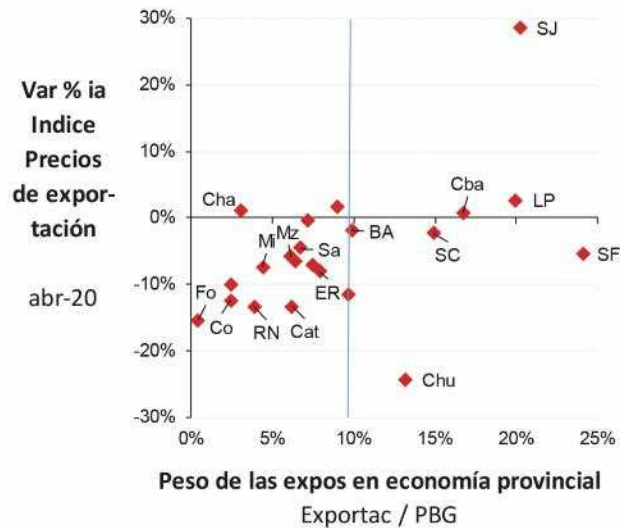
Sobre la base de estos precios, se calcula un índice de precios de exportación, relevante para cada provincia. Este índice sólo tiene en cuenta algunos productos, principalmente agropecuarios, agroindustriales y mineros (petróleo incluido). La mayoría son commodities.

Precios internacionales de productos vinculados a Argentina - var % ia - Abril 2020

Basado en Banco Mundial, USDA, Minagri, Ad. Brasil, INV



Una mirada desde las provincias



Debe tenerse presente que cada una tiene su propia estructura exportadora. Por ejemplo, Mendoza es intensiva en vinos, y Misiones en té y yerba mate. En general, las economías más grandes están más diversificadas, mientras que las pequeñas tienden a concentrarse en pocos productos (San Juan en oro, frutas en el Alto Valle).

Para comprender el impacto de esos precios, también se debe tener presente la relevancia de las exportaciones en cada economía provincial. Tiende a ser mayor en la región pampeana, y menor en las nordestinas.

El gráfico "Precios internacionales y peso de las exportaciones - Una mirada desde las provincias", presenta tres grupos de provincias. El más favorecido es aquel conformado por jurisdicciones con mayor peso de las exportaciones en su economía y con mejora en sus precios internacionales. Considerando todo un año (incluyendo el periodo de la cuarentena), sólo San Juan se destaca, por el aumento de precio del oro.

La región pampeana, más exportadora, presenta una leve caída en sus precios de exportación, mientras que Chubut estaría entre las más afectadas.

ALGUNOS PUNTOS QUE LLAMAN LA ATENCIÓN:

Se ha excluido Neuquén, un caso extraño. Hace casi veinte años, el petróleo representaba la mitad de sus exporta-

ciones, y ahora ni aparece, siendo la provincia con mayor expansión en la producción petrolera en los últimos años. Por las noticias, claramente es de las jurisdicciones más perjudicadas por el bajo precio del crudo.

Santa Cruz, una provincia notoriamente petrolera, presenta una leve disminución en su índice de precio de exportación. Llamativo. La explicación es doble. Por un lado, buena parte de su producción de crudo no se exporta, y por otro lado, están los precios de sus exportaciones mineras (plata). Aunque en los últimos meses comenzaron a disminuir, previamente venían incrementándose.

Río Negro está entre las más afectadas, con menores precios de sus frutas.

A nivel mundial, el arroz ha mejorado sustancialmente su precio internacional, especialmente en estos dos últimos meses. Esta mejora no se ha producido en nuestro país. Por eso, también disminuye el índice de precio de exportación en Corrientes.

Interesante es el caso de exportadores de cítricos frescos, con precios internacionales que han ido mejorando en las últimas semanas por la mayor demanda derivada de cambios en la dieta a propósito del coronavirus. Por ejemplo, en limones, beneficiando a provincias nordestinas. Ese producto, fresco y sus derivados, representan un tercio de las exportaciones tucumanas.

COMENTARIOS FINALES

El Covid-19 es un shock negativo, pero transitorio. Ante los menores ingresos de la población, la mayoría de los precios internacionales disminuyen, pero no tan abruptamente como el petróleo. Además, en varios precios se observaba una tendencia decreciente, aun antes de la pandemia.

Se han analizado dos puntos. El primero está vinculado con los ingresos de los exportadores argentinos, que no sólo dependen de esos precios, sino también del nivel del dólar oficial (y también del volumen de ventas). Estamos en un periodo extraño, porque el dólar oficial no es bajo comparado con el promedio histórico, pero no sólo viene perdiendo fuerza, sino que está barato en comparación al dólar blue, que genera ruido en el negocio exportador.

El segundo punto está vinculado con el impacto regional. Cada provincia tiene su índice de precio de exportación. En la mayoría se observa menores precios. Como Argentina es una economía relativamente cerrada, es señal de que la relevancia de las exportaciones en varias provincias no es tan significativa (especialmente en varias provincias nordestinas).

Dentro de las que sí son más exportadoras, la más favorecida es San Juan, por el mayor precio del oro, mientras que las más afectadas son las patagónicas, por el petróleo. ■



EL EQUIPO DE SERVICIOS VETERINARIOS DE CEVA es un grupo multitudinario de veterinarios especializados en avicultura en el que, cada miembro posee una habilidad específica en el manejo de granjas y salud de las aves, para brindar apoyo a todos los clientes alrededor del mundo. Nuestros equipos están trabajando en más de 45 países con una red superior a los 100 colaboradores con diversos conocimientos y experiencias.

NUESTRA MISION ES MAXIMIZAR LAS GANANCIAS ALCANZANDO EL NIVEL OPTIMO EN SALUD Y STATUS INMUNITARIO EN LAS GRANJAS



Ceva brinda innovación en todos los eslabones de la cadena productiva:



CEVA SALUD ANIMAL S.R.L.
Camila O' Gorman 412, 12° Piso (C1107DED) | Buenos Aires - Argentina
Tel. +54 11 3724 7700 | info.argentina@ceva.com
www.ceva.com.ar

@CevaArgentina | Ceva Salud Animal Argentina | ceva_argentina



El Covid-19 dejará grandes oportunidades para el agro

Dentro del congreso virtual “Insights, La nueva normalidad” que MSD Salud Animal organizó para toda Latinoamérica, uno de los paneles abordó un tema crucial en este contexto de Covid-19: “Economía y Mercado”. El panel estuvo compuesto por José Roberto de Mendonca, Consultor económico en MB Asociados.



Delair Bolis, Gerente General de MSD Salud Animal para Brasil, Paraguay, Uruguay y Bolivia

El Gerente General de MSD Salud Animal para Brasil, Paraguay, Uruguay y Bolivia, Delair Bolis, encargado de moderar el panel “Economía y Mercado” del congreso virtual “Insights, La nueva normalidad” de MSD Salud Animal, fue muy claro en sus palabras de bienvenida: **“Cuando hablamos del momento en el que todos estamos viviendo, es un momento único en el que estamos descubriendo potencialidades que antes no conocíamos y es con ese objetivo que nosotros en MSD creamos «Insights», cuyo objetivo es conectar a los profesionales de Latinoamérica, Asia y Europa, para que todos juntos podamos compartir conocimientos y –principalmente– aprendizaje de lo que pasó y está pasando durante esta crisis, de cómo podemos salir de esta crisis más fuertes, reinventándonos y creyendo que conocimiento, ciencia y conectividad, son las clave para el éxito. Esa es la base «Insights».**

A continuación, Edival Santos, Vicepresidente de MSD Salud Animal para Latinoamérica, comentó que en la década del ‘50 un psicólogo americano escribió una teoría en la cual se describen dos tipos de personas. Por un lado están las personas que toman la responsabilidad por lo que ocurrió en sus vidas y creen que lo que sucede en sus vidas es la consecuencia de sus decisiones, sus acciones, sus pensamientos, de la forma en como actúan. Y por otro lado, están las personas que siempre hacen responsables de lo que pasa en sus vidas al entorno, al Gobierno, a su jefe, a sus padres o al Coronavirus...

“Es lógico que existen situaciones muy difíciles en la vida, pero se llegó a la conclusión que las personas con éxito y los grandes líderes, son las personas que se responsabilizan por todo lo que ocurre en sus vidas. Por eso invito, en esta etapa difícil por la que el mundo está pasando, en que seamos los au-

tores de este momento, vamos a tomar la responsabilidad por ello, vamos a seguir este camino del conocimiento y aprender a ejecutar con maestría y con excelencia todo aquello que tenemos la oportunidad de ver y aprender. Y así, de esta forma, podremos construir un futuro mejor. Yo le he dicho a nuestro equipo de Latinoamérica que sería una pena que saliéramos de esta experiencia sin ser mejores, sin haber aprendido nada, tenemos que salir de esto como mejores seres humanos. **Entonces mi invitación y mi deseo, es que «Insights» colabore para que seamos más autores de nuestra propia historia y que salgamos mejores personas, tanto profesionalmente como personalmente”, expresó Santos.**

Previo al comienzo de las disertaciones, los participantes pudieron observar un video institucional de MSD Salud Animal –**“Como nosotros podemos ser más fuertes”**– que transmitió el siguiente mensaje: “Estar lado a lado crea vínculos que perduran para siempre. Estar lado a lado es excepcional y crea momentos memorables que permanecen para siempre en nuestra memoria, en las victorias diarias, en los desafíos del momento o incluso durante grandes dificultades. Siempre estamos lado a lado para apoyarnos y cuando la pasión y la dedicación por la Salud Animal se encuentran. **Fortalecemos nuestro vínculo lado a lado trabajando hacia un solo propósito: Mejorar la Vida de las personas y la Salud de los animales, para así impactar positivamente en la sociedad. Juntos somos más fuertes”.**

ECONOMÍA GENERAL EN LATAM, ANTES, DURANTE Y DESPUÉS DEL COVID-19

El economista José Roberto de Mendonca, comenzó su disertación afirmando que “estamos viviendo algo que

nunca había pasado antes: una «parada súbita» de la economía, una situación en donde de pronto toda las actividades paran y la economía se hunde. Esto ya ocurrió otras veces pero casi siempre venía asociado a problemas en el sistema bancario, como en 2008, cuando tuvimos la última gran crisis. Pero lo que estamos viviendo ahora tiene algo que nunca pasó, y es que el origen de la crisis que generó esta parada súbita es un virus muy amenazador y desconocido que apareció en China y se diseminó rápidamente por todo el mundo, llegando también aquí, a nosotros. **¿Por qué las cosas pararon así de repente? Porque rápidamente –y esto lo vieron en China–, se descubrió que el virus era desconocido, que nunca había ocurrido algo así, entonces no hay ningún tipo de vacuna, ni medicina, y que la única cosa que se puede hacer –de acuerdo con la OMS y los Gobiernos–, es una cuarentena en diferentes grados de rigor;** en China, por ejemplo fue un lockdown completo, al tiempo que en otros lugares es parcial. Pero exactamente por el temor, porque no hay otra forma de luchar contra esto y el gran problema es tratar de hacer que la expansión o la diseminación del virus entre las personas, sea lo más lenta posible para que la capacidad hospitalaria no sufra un impacto muy grande. Entonces, la regla universal es un confinamiento en las residencias y realizar muchas pruebas para ver quién tiene el virus. **Esta cuarentena en los hogares es lo que generó una parada súbita de la economía porque las fábricas cerraron, los restaurantes también, el turismo desaparece, y el virus tiene un efecto inmediato sobre las actividades económicas, que es lo que llamamos de un shock de oferta”.**

Respecto de la economía mundial, el economista comentó que “el crecimiento del PIB trimestral hasta fines del año pasado era positivo. Luego,



José Roberto de Mendonca, Consultor económico en MB Asociados

vemos que la actividad económica en China cayó un 6,8%, Estados Unidos un 4% y Europa tuvo una caída menor, pero igualmente importante. Esta es una imagen de la parada súbita del shock de la oferta. Pero este es el primer movimiento, porque existe un segundo movimiento, ya que al parar la actividad económica, los ingresos de muchas personas desaparecen –así como los empleos–. **Por lo tanto, cuando empiece a volver la actividad, la demanda seguramente va a ser más débil y vamos a sufrir un shock de demanda que va a hacer que la oferta sufra más.** En China, que fue la primera de entrar en lockdown y la primera en salir de la cuarentena, entre marzo y abril muchas empresas volvieron a reorganizar-

se para funcionar y mucha gente se sorprendió al ver que el exportador al que le vendían ya no demandaba, porque cuando volvió a operar la fábrica a China, la demanda en Europa y Estados Unidos estaba paralizada y, por lo tanto, había una desorganización de la economía de la oferta y la demanda. De ahí que para evitar un problema mayor, todos los Gobiernos del mundo tomaron acciones inmediatas y fuertes –todas ellas más o menos parecidas–. Lo que varía de un país a otro es, primero, la época: porque el Covid-19 fue llegando en diferentes momentos a las diferentes regiones; y la segunda diferencia, es la intensidad: por ejemplo, en Estados Unidos la intensidad se traduce en billones de dólares, a través de me-

didias como darle apoyo a las personas que perdieron ingresos abruptamente. **Por otro lado los Gobiernos tratan de mantener los niveles de empleo ofreciendo recursos a las empresas, o créditos para que parte de los empleados de las empresas no sufran despidos. Por otro lado, los Bancos Centrales han tenido acciones muy fuertes para ayudar a las empresas, porque el flujo de caja sufre impactos, se interrumpe y no tienen cómo pagar sus compromisos, entonces los Bancos Centrales estimulan a los Bancos Privados”.**

Lo cierto es que estamos ante una parada súbita de la economía que –claramente – va a afectar al primer semestre del año, vamos a tener una caída del PBI y del empleo, y que esta irrigación



SENTIMOS PASIÓN POR LA AVICULTURA

Y la hacemos visible en nuestros servicios de Aduana y de Comercio Exterior para la Industria

- » *Conocemos la cadena avícola* –en cada una de sus etapas–, y por ello sabemos cómo funciona cada máquina y cada componente del proceso productivo.
- » *Gestionamos la Importación* de máquinas, aparatos y repuestos para frigoríficos, planta de alimentos, subproductos avícolas y establecimientos de postura, incubación y crianza.
- » *Nos especializamos en la Exportación* de productos avícolas congelados y harinas aviares.
- » *Realizamos Gestiones de Certificados Sanitarios* a través del Senasa
- » *Brindamos asesoramiento* en la operatoria bancaria para pagos al exterior y el cobro de exportaciones.



SILVEYRA COMEX S.R.L

Comercio Exterior y Aduana



+5411 4443-7976



www.silveyracomexsrl.com.ar



SilveyraComex

de recursos lo que pretende es que las personas tengan ingresos para comprar alimentos y pagar sus gastos básicos, y para que las empresas continúen funcionando.

Ahora bien, la pregunta es: ¿cómo seguirá esto? José Roberto de Mendonca afirma que se espera una recuperación relativamente fuerte, una recuperación que cae y sube de nuevo. “¿Por qué estamos seguros de esto? Según la proyección del Fondo Monetario Internacional, el PIB global debería reducirse un 3%. Recordemos que en enero, el FMI proyectaba un crecimiento global del PIB de 3,2 –una variación de más de 6 porcentuales, que es mucho–, pero se espera que el año que viene exista una recuperación bastante fuerte y este es el patrón que se mantiene en el mundo desarrollado. **Lo que llama la atención es que la menor caída de los países emergentes depende no sólo de las proyecciones del FMI y del Banco Mundial, sino del crecimiento positivo de China y de India. Según las proyecciones para Latinoamérica del Banco Mundial indican una caída fuerte en Brasil, Argentina, Colombia, México, más tranquilo en Chile y mediano en Perú, pero en todos estos países proyectan una recuperación para el año que viene**”.

Respecto de la agroindustria, el economista considera que “especialmente en Latinoamérica, enfrenta un enorme desafío, ya que las personas pueden estar en sus casas pero la demanda de alimentos sigue bastante fuerte. Entonces para la agroindustria el desafío es enorme y es diferente, porque tiene que tener funcionando el sistema, porque es parte de la naturaleza. Usted planta y tiene que cosechar en cierta época, lo mismo con los animales, el engorde y la faena. Este es el desafío de la producción agropecuaria, que va a mantenerse debido a la demanda de

alimentos. La respuesta a este contexto exige mucha agilidad. **En Brasil, por ejemplo, a pesar de algunos problemas climáticos en el Sur, la producción agropecuaria tiene una proyección de crecimiento del 1,5%... el sector agropecuario es el único en Brasil que va a crecer durante este periodo, eso significa poder mantener el abastecimiento interno de la mejor forma posible y poder también cubrir las exportaciones.** De un lado tenemos un desarrollo tecnológico que empezó hace 40 años, ese desarrollo tecnológico aumenta la capacidad de producción y reduce los costos y permite dar una sofisticación impresionante al sistema productivo y también es una agricultura abierta, que puede competir en todo el mundo y que le vende a todo el mundo, y que muestra la robustez económica, que tiene todo que ver con la persistencia en el cambio tecnológico y con la capacidad de com-

petir y de distribuir los productos en los mercados internos e internacionales.

Por supuesto que es necesario considerar que, al igual que otros sectores de la economía, la agroindustria también enfrenta importantes desafíos, “no sólo son los protocolos de producción de corto plazo, de adaptar sus plantas y su sistema de distribución rápidamente, hay nuevos desafíos... **El primer punto es que esa potencia, esa capacidad de mantener la producción incluso en situaciones adversas, tiene todo que ver con la elevación de la productividad, que es el resultado de la aplicación de la paciencia, del desarrollo y de mejoras en la distribución.** Tenemos aumentos constantes de la productividad durante todo el proceso y eso nos permite pagar todos los problemas que tenemos, las malas condiciones de las carreteras por ejemplo. **El segundo punto es que dicho segmento, además de haber dado una**



respuesta muy constructiva para la economía brasileña y latinoamericana va a tener que sufrir adaptaciones, no sólo tuvo ya que adaptarse para mantener la producción en la pandemia, también va a implementar cambios, o sea que nada va a ser exactamente como antes después de que pase el coronavirus. Claro que va a ser durante un tiempo, el coronavirus va a tardar un tiempo para desaparecer, aún no tenemos vacunas, van a surgir cócteles de medicamentos... En todo el mundo sabemos que van a ser cuatro o cinco meses muy difíciles, pero va a pasar, nadie va a salir de esta pandemia como antes. Y esto es un reto no solo del punto de vista de la producción, sino también de los mercados, del segmento agropecuario. **Quiero decir que para las personas, los clientes, los que demandan, vamos a tener tres grandes diferencias cuando pase la amenaza más**

letal del virus y volvamos a una vida más normal: los consumidores van a ser diferentes y esto es relevante para todos los segmentos, tanto desde el punto de vista de oportunidades como de amenazas. Y cuando hablo de los consumidores estoy hablando de las personas, de las familias, de las tres dimensiones, de la dimensión del ciudadano, de la dimensión del trabajador y también la dimensión del consumidor. En esos tres elementos los comportamientos básicos se van a mantener, pero vamos a tener diferencias en esas tres dimensiones. Por ejemplo, en el comportamiento de los ciudadanos es muy posible que las experiencias locales se valoren más, que se valoren más las cosas más cercanas, como la familia; estoy seguro que si algo va a salir más fuerte en esta experiencia de la cuarentena son las relaciones entre las personas, entre las personas y sus mas-

cotas y va a haber cambios aquí. Esto va a afectar al turismo, los deseos de las personas, las ganas de viajar y todo lo demás. **La segunda dimensión el trabajador, el mundo del trabajo va a ser diferente, se van a implementar cambios tecnológicos, principalmente tecnologías a distancia. Y también va a haber cambios en el mundo del consumo.** Yo creo que todo el sistema de producción tiene que estar preparado, realizando cambios bastante grandes en sus canales de distribución. **Así entonces llego a la conclusión final, el resultado de esto es que el agronegocio va a salir con más importancia que al inicio. El resultado de todo ello es que la productividad que resulta de una mejora tecnológica persistente va a ganar relevancia que antes y eso va a generar oportunidades que el sector agropecuario no puede perder”,** concluyó José Roberto de Mendonca, en el congreso virtual Insights, de MSD.



Laura Villarreal, Gerente General de MSD Salud Animal de Región Sur, (Argentina y Chile)



Para cerrar “INSIGHTS - La nueva normalidad”, Laura Villarreal, Gerente General de MSD Salud Animal de Región Sur, (Argentina y Chile), agradeció la notable concurrencia de profesionales de toda la región y afirmó: “hemos tenido 3 días fantásticos de charlas con nuevas ideas, nuevas perspectivas sobre cómo reinventarnos y continuar bajo el mando de nuestras vidas y nuestros negocios. Estoy segura que tendremos muchas cosas para pensar, para reflexionar, muchas cosas para reformular y muchas acciones para tomar. Lo que necesitamos ahora es transformación, reinención. Necesitamos interdependencia y no dependencia”.

La ejecutiva apeló a una frase de Albert Einstein para dar por cerrado el evento: «En medio de todas las crisis, reside una oportunidad», y expresó su deseo respecto que los participantes hayan aprovechado para descubrir varias oportunidades en Insights. “Muchas cosas cambiaron, pero nosotros continuamos conectados. ¡MSD Salud Animal continúa a su lado!”, aseguró Villarreal.

No faltaron los agradecimientos a la participación de profesionales de Chile, Argentina, Brasil, Cenca, Perú, México y Colombia.

“Sabemos que los tiempos no son fáciles, pero la certeza de que tantos aprendizajes que experimentamos esta semana, ciertamente nos acercó aún más y nos motivó a continuar desafiándonos y hacer una diferencia en nuestra empresa, en nuestra comunidad. Cada experiencia compartida durante la semana demuestra que hay un universo de posibilidades, pero que la fortaleza es nuestro mayor aliado. Que podamos encontrar nuestras fortalezas internas, compartirlas con todos, intercambiar el aprendizaje con todos, para apoyarnos. Juntos somos más fuertes”, concluyó Laura Villarreal. ■

Baci

Distribuidor exclusivo
en Argentina

Jetfix[®]

- + ahorro
- + eficiencia
- + salud operativa

Baciflex
SERVICIO DE CERRADO DE BOLSAS

NUEVO
CONCEPTO



Somos Baci. Somos innovación
comercial@baci.com.ar
www.baci.com.ar
+54 3444 425453



0% consumo de energía
respeta el
medio ambiente

3M BUSINESS
PARTNER

Luis Basterra se reunió con sus pares de América para garantizar la alimentación

Abordaron las medidas para controlar la pandemia. Argentina destacó la importancia de articular la inocuidad alimentaria, el control de las zoonosis y la lucha contra la resistencia contra antibióticos.

El ministro de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación, participó de una nueva reunión hemisférica junto a sus pares de América y organizaciones internacionales como IICA y FAO, en donde hicieron foco en la colaboración para la recolección de experiencias y en la elaboración de protocolos de respuesta y mitigación, para garantizar la salud de los productores, los trabajadores y el normal funcionamiento de las cadenas de valor y la producción de alimentos.

Durante el encuentro virtual, los principales ejes planteados por Argentina fueron: la visión global de la pandemia, qué medidas se están tomando para controlarla, el aporte de los agricultores en este momento tan particular y los cambios de paradigma tanto para nuestro país, como para el mundo. Reafirmando los principios de cooperación, solidaridad, erradicación de la pobreza e igualdad que deberían guiarnos en los próximos años.

También se destacó la importancia de los organismos internacionales como la FAO y el IICA, que trabajando en conjunto con Argentina tienen la capacidad y las herramientas para comprender mejor los cambios que se avecinan e implementar políticas públicas acordes, en pos de una agricultura sostenible, desarrollo rural y lucha contra la inseguridad alimentaria.

Nuestro país también subrayó que no hay fórmulas mágicas ni soluciones universales. Las soluciones se tienen que ir ajustando con el paso de los días en función de las necesidades, que van cambiando permanentemente. En Argentina, se prioriza la salud de las personas adoptando una serie de medidas en el plano sanitario, social y económico, lo que ha permitido achatar la curva de crecimiento de la pandemia.

Según FAO, cuando la economía de un país se desacelera en un 1%, la inseguridad alimentaria de su población aumenta entre un 1,5 y 2%.

Para finalizar, Argentina destacó el rol social de los agricultores que trabajan en la producción sostenible de alimentos. Por lo que es imperioso articular la inocuidad alimentaria, el control de las zoonosis y la lucha contra la resistencia contra antibióticos. Remarcando, además, la responsabilidad colectiva y enfatizando en trabajar juntos para dar respuestas que estén a la altura de los desafíos.

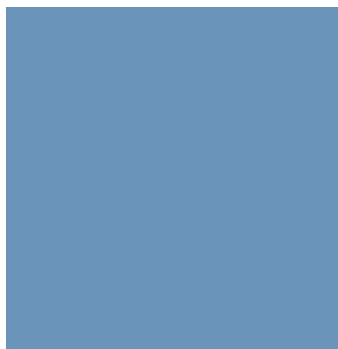
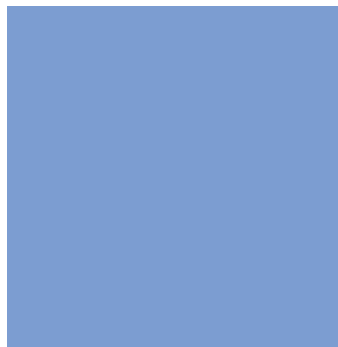
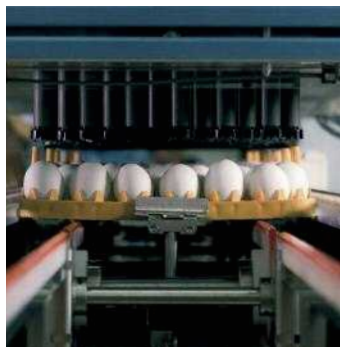
Estuvieron presentes junto a Basterra y los ministros de Agricultura de América, el asesor de Unidad Ministro del Ministerio, Roberto Adaro y representantes de organismos internacionales como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID); el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE); el Instituto de Investigación y Desarrollo

del Caribe; el Banco de Desarrollo para América Latina; la Comisión Interamericana de Mujeres; la Comisión Económica para América Latina y el Caribe; la Comunidad del Caribe; la Organización Mundial de Sanidad Animal; la Organización Regional Internacional para la Salud Agrícola; el Programa Mundial de Alimentos; la Agencia de Salud Agrícola y Seguridad Alimentaria del Caribe y el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola. ■



MENOR CONTACTO. MÁS BIOSEGURIDAD. MEJORES RESULTADOS.

Embrex incorpora **Automatización KL** para ofrecer un nuevo estándar de eficiencia en plantas de incubación. Con la experiencia de Zoetis y las soluciones de automatización KL, usted conseguirá resultados que nunca imaginó.



EMBREX[®] KL Automation

LA PRECISIÓN *IN OVO* LLEVADO A OTRO NIVEL.

POR LOS ANIMALES. POR LA SALUD. POR USTED.

zoetis

Argentina puede volver a ser un proveedor de alimentos

En diálogo con Cátedra Avícola & Agropecuaria, el Presidente de Confederaciones Rurales Argentinas, Jorge Chemes, aseguró que los productores argentinos pueden ser la pata principal para que el país vuelva a ser el “granero del mundo”. No obstante, indicó que para esto es necesario que haya una serie de políticas que tiendan a tornar más eficiente la producción agropecuaria como créditos blandos y quitar la presión impositiva que pesa actualmente sobre el sector.



Jorge Chemes, Presidente de CRA

El titular de Confederaciones Rurales Argentinas no deja dudas respecto de la situación del sector agropecuario respecto del Covid-19: “no es poca cosa que sobre la situación que veníamos viviendo, nos ocurra este escenario de pandemia. No hay duda que repercute económicamente de forma muy fuerte en el campo porque básicamente esto afecta a los mercados

mundiales y nuestra rentabilidad –sin duda– está marcada por la cotización internacional de todo lo que sea commodities, cereales, carne... todo lo que exportamos”.

“Cuando estos mercados caen, definitivamente nuestros precios siguen esa tendencia, y detrás de eso va la rentabilidad de nuestro sector que, lamentablemente con una carga impositiva

como la que venimos soportando, hay que readecuarla, porque si venimos sosteniendo una carga impositiva para precios altos en una situación de mercado deprimido, obviamente que la resultante de esto es la desaparición de muchos productores”.

Respecto del aumento de precios de los alimentos, Chemes explicó que “el campo no es formador de precios.

Nosotros producimos pero los mercados son los que forman precios. Cuando el productor termina de cargar, ahí es donde termina la influencia que pueda tener en la decisión del precio. Los mercados son los que realmente marcan esos valores definitivos, por eso es importante que toda la cadena funcione acabadamente, de manera seria y en forma armoniosa. De lo contrario ocurre lo que históricamente hemos vivido: hay sectores de la cadena que buscan beneficiarse con ciertos y determinados manejos, con lo cual terminan definiendo lo que paga el consumidor que, en general, nunca está de acuerdo con lo que cobra el productor y por eso vemos que hay entre un 300% y un 400% de diferencia en el precio de un kilo de lo que produce el productor y lo que paga finalmente el consumidor”.

De esta manera, el dirigente insistió en que “ahí es donde hay que ajustar todas estas herramientas, porque si no las dos puntas de la cadena terminan perjudicándose y los eslabones intermedios son los que tienen la posibilidad de transferir esos ajustes, sin que puedan resistirlos los dos extremos de la cadena: productor y consumidor”.

En este sentido, Chemes se refirió al agregado de valor que muchas veces recibe el producto por parte del intermediario y de esa forma se va ajustando el precio al eslabón que sigue, “pero claramente no es la misma posibilidad que tienen el productor o el consumidor. Yo siempre digo si el consumidor no tiene plata no compra, pero el productor recibe todo ese ajuste de arriba para abajo, porque cuando llega toda esa transferencia de ajustes, el productor no puede decirle a sus vacas que coman menos con la misma capacidad de producción, o decirle a la tierra que va a invertir menos en tecnología o en nutrientes, pero le tiene que dar el mismo rendimiento. Es ahí en donde se pro-

duce el colapso en la espalda del productor, que termina soportando todo”.

Sin embargo, advirtió que “no todo productor está capacitado para convertirse en industrial y poder salir al mercado a vender. Es un proceso que lleva mucho tiempo, mucho aprendizaje y mucho derecho de piso”.

No obstante, Chemes hizo la salvedad de que hay productos que prácticamente no tienen valor agregado –como el huevo–, pero existen una diferencia de precios en los eslabones del mercado que se va agregando a medida que va llegando al consumidor. “Estas son las distorsiones históricas que se han producido en la Argentina y que nunca desde el Gobierno se ha tomado la decisión política de ordenar la cadena para que todo el mundo tenga proporcionalmente una parte de ganancia y, de alguna forma, puedan salir todos beneficiados”. En este aspecto, el ruralista destacó que de esa forma se podría beneficiar al productor más eficiente, ya que “el productor que no es eficiente en estos sistemas termina siendo subvencionado por el que sí lo es. Yo creo que si ordenamos todo esto, el escenario sería sin duda otro”.

Chemes también se refirió a los problemas logísticos que enfrentan los camioneros debido a la falta de permisos que tienen para ingresar en algunas localidades o provincias por la cuarentena obligatoria establecida por el Gobierno. En este sentido, indicó que el tema se abordó en una reunión virtual que mantuvieron los dirigentes de las entidades con el Ministro de Agricultura de la Nación, Luis Basterra: “por la Constitución, las provincias son autónomas, por lo cual pueden tomar algunas decisiones; pero tiene que haber una coordinación y un ordenamiento para que no ocurra y no se generen fronteras provinciales, porque de lo contrario vamos a lograr un desabaste-

cimiento. Por eso, el funcionamiento de las provincias con sus reglamentaciones tienen que ser muy claras”.

EL DÍA DESPUÉS

“Van a cambiar muchas cosas, el mundo va a tener grandes cambios”, aseguró Chemes respecto de cómo va a ser el escenario post pandemia, y agregó: “vamos a entrar en un proceso en donde paulatinamente se van a ir produciendo cambios muy importantes a nivel mundial y dentro de eso es donde la producción de alimentos va a empezar a tener un lugar más reconocido por ciertos y determinados sectores de la sociedad. **Está en nosotros, en nuestro sector, saber comprender este cambio y aprovechar en el buen sentido de la palabra, para generar una comunicación y una empatía con la sociedad mucho mayor a la que necesitamos o tendríamos que tener y eso creo que es una materia pendiente que desde el campo tenemos que poner atención porque si no podemos correr el riesgo de nuevamente quedarnos en la estación viendo pasar el tren y que no se entienda”, sentenció.**

“Vamos a tener que adaptarnos a muchos cambios, va a ser el momento para que la gente entendida en la materia pueda tener su lugar, para generar nuevos escenarios, nuevas oportunidades, porque como en todos van a haber nuevos escenarios y tal vez tengamos la oportunidad nuevamente de que, al ser productores de alimentos como fue históricamente en otros momentos en el mundo, la Argentina pueda tener un lugar preponderante, sobre todo porque tenemos la capacidad de producir alimento para mucha gente y posibilidades para ser más competitivos con los costos respecto de otros lugares del mundo”.

Al respecto, Chemes aseguró que “la gente nunca va a dejar de alimentarse,

puede dejar de vestirse, de pasear, de tener divertimentos, pero nunca de comer, y nosotros somos productores de esa necesidad fundamental”.

MESA DE ENLACE

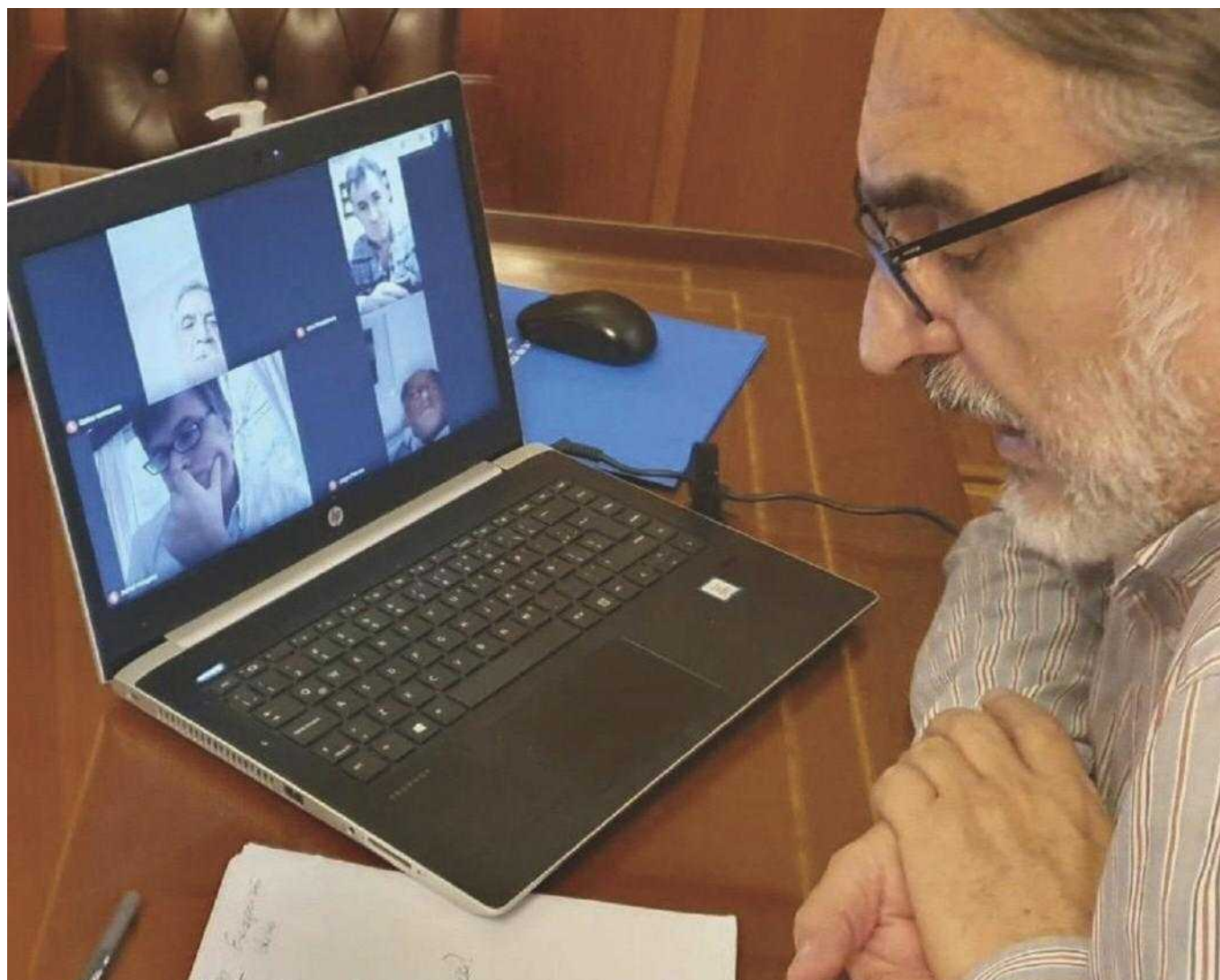
Al referirse al funcionamiento de la Mesa de Enlace, el ruralista aseguró que “estamos muy bien, tenemos empatía, sabemos trabajar en equipo. Obviamente tenemos nuestras diferencias, visiones... pero somos gente capacitada como para poder acercar y lograr unificación en esas diferencias y poder seguir adelante”.

Luego agregó, “tal vez a veces se nos reprocha que somos muy débiles, muy callados. Yo creo que no siempre hay que estar hablando o gritando para

mostrar que uno puede ser capaz de lograr una cosa. Creo que la capacidad de un equipo de trabajo se muestra con los hechos. Estamos en un país difícil con situaciones difíciles y no es fácil obtener logros tan contundentes como los que a veces se nos exigen. Pienso que hay una muy buena Mesa de Enlace, con mucha capacidad dentro de la gente que trabaja en ella. Porque no sólo están los cuatro presidentes, tenemos todo un equipo atrás de vicepresidentes, de equipo técnico... Insisto en que diariamente tenemos que estar luchando contra desafíos que no son fáciles en un mundo que cada día se torna más difícil”.

En cuanto a las dificultades que enfrentan los pequeños y medianos pro-

ductores, Chemes aseguró que “todos los productores deben afrontarlas: grandes, medianos y chicos, pero la realidad es que el mediano y el chico tienen menos herramientas para enfrentar las crisis, fundamentalmente las financieras. Por eso digo y siempre insisto en que los gobiernos tienen que tener la visión de que la problemática del campo es para todos los tamaños, pero deben estar muy atentos a lo que necesita el productor mediano y chico, porque si no le brindamos esas herramientas para que pueda defenderse en estas crisis, lo obligamos a que desaparezca del sistema. Un productor sin ayuda financiera y sin políticas de incentivo, difícilmente pueda pelear contra un productor con mucho poder eco-



El Ministro de Agricultura, Luis Basterra, en plena videoconferencia con los dirigentes de la Mesa de Enlace.

biotech va

INNOVADORA

Primera vacuna oral
a subunidad

ESTRATÉGICA

Controla enfermedades
de origen alimentario

INTEGRAL

Confiere inmunidad
de mucosas y sistémica

SEGURA

Plataforma
biotecnológica GRAS

ESTABLE

En todas las condiciones
ambientales

INACTIVADA

Sin riesgo de mutación
o contaminación



**PRODUCTOS
SEGUROS PARA
ALIMENTOS
SEGUROS**

WWW.VETANCO.COM

WWW.FACEBOOK.COM/VETANCOOK



La Mesa de Enlace, según Jorge Chemes, posee una gran capacidad para trabajar en equipo.



nómico, que inclusive muchas veces viene de otros sectores que no son específicamente el campo, y que terminan absorbiendo a ese más pequeño. **Por eso creo que cometemos el error de caminar hacia un nivel de concentración peligrosa donde la producción queda en manos de tres o cuatro... Esto que no se vea con ninguna connotación política, sólo es criterio y sentido común**", sentenció.

Finalmente, añadió que "cuando tenemos un alto porcentaje de productores medianos y chicos, no hay duda de que hay que sostenerlos, defenderlos y estar muy atentos para que en el momento en el que tropiezan, en vez de dejar que se caigan, hay que sostenerlos y tratar de ver como se los puede llevar adelante".

El dirigente ruralista hizo hincapié en que es necesario cuidar a los pequeños y medianos para mantener la "soberanía alimentaria, ya que corremos serios riesgos de que vengan poderes económicos fuertes y que, insisto, muchas veces ni siquiera responden al sec-

tor agropecuario; porque hoy tenemos grandes capitales que, porque es negocio, llegan, invierten y después se van. Eso hace que el productor genuino, que hace 40, 50 o 100 años está en esa actividad, tienda a desaparecer al no poder competir con los grandes capitales".

De esta manera, Chemes insistió en que no son muchas las herramientas que hacen falta: "una buena asistencia financiera con créditos –pagables– para que el productor pueda continuar en su actividad e invertir en tecnología, para que pueda actualizarse para poder ser más eficiente y más competitivo y, por otro lado, un tratamiento impositivo adecuado. Son decisiones políticas".

El titular de CRA hizo así referencia a que muchos gobiernos provinciales instrumentaron lo que se denomina el crédito a valor producto. "Es la mejor moneda que puede existir para el productor. Esto significa que, si por el ejemplo, el banco me otorga un crédito que equivale a tantos litros de leche, yo le quedo debiendo al banco esa cantidad de producto, por lo tanto tengo una

cobertura en la que sé cómo manejarme y con la que tengo previsibilidad. Usted me dirá que eso no es negocio para el sector financiero, y yo le digo que sí: se puede armar para que sea un buen negocio para todos. **¿Y por qué digo esto del valor producto? Porque cuando se le presta al productor al valor de lo que produce, no va a comprarse ni departamentos afuera, ni hacer inversiones en el extranjero, ni sacar plata; lo pone en el mismo campo donde está produciendo él y su familia.** Creo que es un incentivo importantísimo para que el productor que tiene una capacidad limitada, pueda pasar a otra escala y producir más. Esto significa que produce más, gana más, tiene más ingreso y el Estado también logra más ingreso".

EL DESARRAIGO EN EL CAMPO, UN PROBLEMA SOCIAL Y ECONÓMICO

El ruralista aseguró que la producción agropecuaria genera arraigo en los pueblos y las localidades del interior de país. En este sentido, dio el ejemplo de Racedo, en donde se dio un gran desa-

rollo urbano desde que se instalaron las empresas del Grupo Motta con la producción avícola. “La verdad es que siento una sana envidia cuando paso por ahí, porque veo que esa es la receta y la fórmula que funciona. Entonces, ¿por qué no copiarla?, ¿por qué no buscar esos caminos? El arraigo en el campo es fundamental, hay productores chicos que trabajan con sus familias y que hace años que viven en el campo. Si nosotros les generamos condiciones de rentabilidad, le damos una calidad de vida en donde puedan tener buenos caminos, una buena conectividad, es una buena inversión. Yo le puedo asegurar que mucha más gente que hoy vive en el campo se quedaría a vivir en el campo”. Y agregó que “no solo hay que verlo desde el punto de vista económico, porque esto genera problemas sociales. **Si el productor chico, que tra-**

baja con su familia, mañana se funde y tiene que vender el campo, ese matrimonio termina alquilando una casa en un pueblo y se terminan deprimiendo, porque es un cambio en su sistema de vida que es incomprensible. Los hijos tienen que ir a buscar trabajo afuera y se genera un problema social. Entonces mirémoslo también desde ese punto de vista: estamos ayudándolo al productor, estamos ayudando a la economía del país y también a que no se generen más problemas sociales”.

“Para que los gobiernos vean claramente la importancia del sector agropecuario en lo social y en lo económico de un país hacen falta decisiones políticas. Esto no es nuevo, ni hay que ser un experto en la materia para verlo, yo creo que cualquiera que tenga criterio y sentido común puede verlo... El problema es que muchas veces las deci-

siones políticas que hacen falta no se llavan adelante, porque hay sectores que no les conviene, que tienen sus negocios atrás de estas decisiones y no permiten que esto avance. Por eso creo que desde las entidades, como representantes de los productores, tenemos que insistir claramente que esto tiene que llevarse adelante de alguna manera, tenemos que poner énfasis en las entidades y en generar hasta ese famoso lobby –que a mucha gente le asusta la palabra–, que realmente permita que se lleve adelante y se lleven a cabo estas decisiones que, insisto, son políticas. **La plata está, los sistemas existen, no hay que inventar nada del otro mundo, ni traer nada de afuera para llevar adelante esto. Es nada más que una decisión política y ordenar estas inversiones para que tenga el efecto de lo que estamos hablando”.** ■



General Racedo, Entre Ríos. Desde que Grupo Motta radicó sus empresas en la localidad, el arraigo se hizo presente nuevamente.

Hipra, una compañía enfocada únicamente en Salud Animal

Con más de 60 años en el mercado, la compañía con base en España y 39 filiales comerciales en todo el mundo, se ha convertido en un referente en prevención para la Salud Animal. Destinan entre el 11 y el 12 por ciento de su facturación anual a la Investigación y al Desarrollo de vacunas innovadoras y de servicios orientados a la prevención. Y al mismo tiempo, trabajan para minimizar el impacto de su actividad en el medio ambiente aplicando medidas de mejora continua y sostenibilidad.



*Carles Fàbrega,
Director Global de Marketing de Hipra*

El laboratorio español Hipra tiene más de 60 años de historia. Actualmente cuenta con 2.000 empleados, dos plantas de producción –una en Girona, España y otra en Porto Alegre, Brasil– y con 10 laboratorios de Diagnóstico. Cerró 2019 con una facturación global de 300 millones de euros, de la cual el 85% corresponde a la comercialización de vacunas.

Hipra es una empresa con una tradición muy fuerte en España, ya que desde sus inicios ha trabajado de una manera muy próxima –tanto con los productores, como así también con los veterinarios españoles– hasta lograr esta valoración. **Carles Fàbrega, Director Global de Marketing de Hipra, destaca que “la combinación de productos de calidad junto con servicios de diagnóstico diferenciales así como un servicio técnico de primer nivel nos permitió convertirnos en una referencia en el sector veterinario en España durante los años ‘70 y ‘80 y así fuimos creciendo en el mercado”.**

A partir de la década de los ‘90, la compañía comienza un proceso de internacionalización, comercializando sus productos en decenas de países a través de acuerdos con importadores exclusivos. “En aquella época vendíamos bastante en Argentina a través de un distribuidor”, recuerda Fàbrega. “A finales de los años ‘90, inicio del siglo XXI, empezamos con un plan estratégico más claro de internacionalización que pasaba por dejar de trabajar con distribuidores exclusivos y trabajar con filiales propias”.

A comienzos del nuevo siglo, Hipra plasmó su plan estratégico en nuevas filiales fuera de España y ya en 2007 alcanzó un volumen de exportación ciertamente interesante, sumado a una fuerte presencia en el mercado español. “Podemos decir que en ese momento nace una «nueva Hipra», que es cuando

hacemos una revisión de nuestra visión y decidimos apostar todas nuestras fichas, todos nuestros recursos, a la prevención; es decir, desde siempre tuvimos claro que la prevención es la mejor manera de controlar las patologías, y también es la opción más económica para los productores y más respetuosa para el medio ambiente. Nosotros consideramos que teníamos un buen expertise en la parte de biológicos y fuimos bastantes radicales. Creo que el secreto de nuestro éxito reside en que tomamos esta decisión y no tuvimos miedo de aplicarla al límite”, explica el Director Global de Marketing de Hipra.

Poner en práctica esta decisión, no fue algo fácil. “Para nosotros tener claro lo que queríamos ser –que también significaba tener claro lo que no queríamos ser–, fue muy importante para perder tiempo en un momento en el cual estábamos yendo a mercados que prácticamente no conocíamos, con nuevos ideales... Si no hubiésemos tenido muy claro nuestro foco, las cosas hubiesen sido seguramente más lentas y complicadas. Cuando digo que tuvimos que tomar decisiones radicales me refiero justamente a eso: apostar por la prevención y las vacunas, significaba renunciar al 80% del mercado de Salud Animal, el de los farmacológicos, mercado que para nosotros en aquel momento representaba un 60% de nuestras ventas. Pero dijimos «o lo hacemos así o difícilmente vamos a poder ser muy buenos en esto». Por aquel entonces teníamos proyectos de nuevas farmacias en diferentes fases de desarrollo, y tuvimos claro que siendo coherentes con la nueva visión de la empresa debíamos pararlos, sin importar los años que llevábamos trabajando en aquellos proyectos, o el dinero invertido en cada uno de ellos. **En nuestro sector, desde que empezamos a trabajar en el desarrollo de un producto hasta que lo tienes dis-**

ponible para vender, pueden pasar 10 años. Entonces si habíamos decidido enfocarnos en biológicos y teníamos proyectos medio avanzados, podría pasar que al cabo de 7 años aún estaríamos lanzando antibióticos al mercado. Sin duda fue una decisión valiente y además fue un mensaje muy claro para toda la organización que no tuvo dudas sobre cuál sería nuestro foco a partir de aquel momento. En este sentido fuimos radicales. Y hemos sido radicales desde 2007 hasta ahora, porque año a año hemos ido descontinuoando también productos farmacológicos que nos daban un buen retorno, nos daban un buen volumen de facturación, pero que no encajaban con esta visión. De alguna manera renunciábamos a una parte muy importante del mercado para poder convertirnos realmente en referentes en prevención para la salud animal”, explica Fàbrega.

I+D

Una de las características que destaca a Hipra en el mercado de Salud Animal es la importancia que la compañía le atribuye a la Investigación y el Desarrollo de nuevos productos.

“Invertimos muchísimo en Investigación y Desarrollo de nuevos productos, entre el 11 y el 12% al año de nuestra facturación. Para que se hagan una idea de como de importante es para nosotros la investigación, siempre menciono que por cada 2 vendedores que tenemos en el mundo, tenemos un investigador. Estos son ratios que ninguna otra empresa de nuestro sector tiene. Por política de empresa, no comercializamos productos fabricados por terceros y nosotros tampoco fabricamos para terceros. Nosotros hacemos la investigación, el desarrollo, la producción y la venta de todos los productos. Esto nos obliga a invertir muchos recursos en investigación y desarrollo,



porque dependemos de nuestra capacidad de lanzar nuevas e innovadoras vacunas al mercado, ya que la opción de licenciar o comprar productos de terceros no nos la planteamos. **A diferencia de lo que sucede con la mayoría de nuestros competidores cuyo crecimiento se basa en parte en la compra de productos o de empresas, nuestro crecimiento es 100% orgánico, a partir de la comercialización de nuevos productos desarrollados por nosotros en nuevos mercados**", remarca Fàbrega.

PREVENIR CON INNOVACIÓN

Para HIPRA el futuro reside en la prevención, de ahí que todos sus servicios estén enfocados en este concepto. En tal sentido, Carles Fàbrega señala que **"por prevención entendemos vacunas innovadoras, pero también servicios diferenciales: diagnóstico, bioestadística, temas de trazabilidad... Hace ya cuatro años lanzamos el concepto de Smart Vaccination (vacunación inteligente): nuestras vacunas llevan un chip;**

luego fabricamos unos dispositivos para vacunación de cerdos y aves, estos dispositivos leen el chip que tienen nuestras vacunas y a través de nuestro portal Hipralink el productor o el veterinario, pueden saber con qué lote de vacuna se ha vacunado cada lote de animales, el momento en el que se han aplicado y por lo tanto controlar la calidad de la vacunación (trazabilidad)".

"También tenemos un departamento, «Hiprastats», que ofrece servicios de bioestadística. Es decir, ayudamos a nuestros clientes a analizar los miles de datos que generan en su actividad y transformar estos datos en información útil para la toma de decisiones. Una de las aplicaciones de «Hiprastats» es «Origins»: este es un servicio que busca ayudar a las empresas en la transición para producir carne sin uso de antibióticos, ya que en cada mercado está cada vez más controlado su uso. **Hay empresas a las que le daba cierto miedo de perder productividad, nosotros los hemos asesorado, desarrollamos modelos**

bioestadísticos, analizamos muchos datos dentro de cada empresa para llegar a identificar cuáles eran los factores de riesgo que debían controlar para mantener sus niveles de productividad aún cuando reducían el uso de antibióticos.

De alguna manera, con la bioestadística llegamos a identificar qué granjas están preparadas para producir sin riesgo y los aspectos que deben mejorar en otras granjas para pasar a producir sin uso de antibióticos. Cabe aclarar que cuando hablamos de producir sin antibióticos, nos referimos al uso del antibiótico como preventivo o promotor de crecimiento, ya que tenemos claro que siempre va a mantenerse un uso mínimo de antibióticos para tratar animales enfermos. Tenemos ejemplos muy interesantes en varios países en los que los clientes del programa «Origins» han visto resultados muy satisfactorios, manteniendo sus niveles de eficiencia y productividad sin uso de antibióticos", señala el Director Global de Marketing de Hipra.

Nuevos Productos IQF

¡Probalos!



Seguí la
trazabilidad
de nuestros productos



www.fadelsa.com.ar/trazabilidad/



UNA EMPRESA FAMILIAR ENFOCADA EN LA SALUD ANIMAL

“Muchas de las decisiones que venimos tomando en los últimos años, como las de descontinuar la comercialización de ciertos productos sólo por el hecho de no encajar con la visión de prevención, las podemos tomar en parte, por ser Hipra una empresa familiar de capital cerrado y con dedicación exclusiva a la Salud Animal”, aclara Fàbrega. Y agrega: “en muchos momentos estamos sacrificando resultados de corto

plazo priorizando el largo plazo y la visión estratégica de la empresa. Y sabemos que cuando te debes a inversores externos que muchas veces buscan el retorno de la inversión a corto plazo, este tipo de decisiones no son posibles. Por lo tanto, nosotros vemos como una gran ventaja el hecho de ser una empresa familiar, cuyas decisiones no vienen marcadas por el próximo cierre trimestral en el mercado de Nueva York. Aunque por otro lado, esto hace que contemos con menos recursos que

la mayoría de nuestros competidores y por lo tanto, debamos tener muy claro en qué invertimos y en qué no invertimos. **El mercado ha cambiado mucho en los últimos años. Han habido muchas fusiones, adquisiciones... En muchos casos, estas operaciones societarias vinieron marcadas por intereses en el negocio de Humana y no tanto en el de Veterinaria. Esto, en mi opinión, ha hecho que nuestros competidores tuviesen que dedicar muchos esfuerzos a la reorganización interna, a acoplar em-**



presas con culturas muy diferentes, y nosotros hemos sabido aprovechar el momento”.

Tener tan claro lo que quería ser y hacia dónde quería ir en estos últimos años, le ha permitido a Hipra ir ganando espacio en el mercado hasta convertirse en el sexto laboratorio en el ranking mundial de venta de biológicos.

“Somos el laboratorio que ha lanzado más nuevas vacunas al mercado en los últimos diez años y estamos convencidos de que seremos el laboratorio que

lanzará más vacunas en los próximos años. Por política interna, no aprobamos ningún nuevo proyecto de nueva vacuna a menos que el producto en cuestión aporte algún componente diferencial al mercado. Para nosotros no tendría sentido iniciar hoy un proyecto que, cuando salga al mercado, dentro de diez años, no aporte ninguna ventaja para nuestros clientes. Esto nos obliga a estar constantemente innovando y buscando mejorar. Estos productos innovadores son los que nos han permitido ganar presencia en mercados muy competitivos en los cuales, a veces, hemos sido de los últimos en llegar”, señala Fàbrega.

El Director Global de Marketing de Hipra está convencido de que “las cosas nos irán bien como compañía en la medida en que ayudemos a nuestros clientes a mejorar y a ser más eficientes, en definitiva a ganar más dinero. En algunos segmentos, nuestros productos son los más caros del mercado, y tenemos claro que nadie pagaría más por una vacuna de Hipra, a menos que con esa vacuna mejoren sus resultados. En Argentina, por ejemplo, contamos con un equipo de gente con excelente reputación y esto ha hecho que los clientes nos dieran la oportunidad de probarlos, y como las vacunas se han comportado bien, eso nos ha permitido ganar su confianza. Teniendo en cuenta que nuestra inversión en Marketing y Comunicación «tradicional» es reducida, nuestros resultados dependen del buen comportamiento de nuestros productos a campo y del valor que podemos agregar a los clientes a través de nuestros servicios”.

Al respecto, Fàbrega sostiene que desde Hipra están convencidos que deben aportar soluciones tecnológicas para hacer que el manejo, la aplicación de las vacunas, el seguimiento y el proceso de vacunación sea mejor, y señala que

“Hipra era un prácticamente un desconocido en este sector fuera de España hace unos años, y hoy competimos de igual a igual en el mercado con empresas que facturan 15 o 20 veces más que nosotros. Nosotros sólo nos enfocamos en veterinaria, sólo en animales de producción. Estamos retomando el mercado de mascotas, pero es un mercado en el que hoy prácticamente no participamos. Estar muy enfocados y tener muy en claro lo que queremos y lo que no queremos, es lo que permitió crecer.

CONTRATO DE GARANTÍA DE EFICACIA

Carles Fàbrega considera que “un Contrato de Garantía no es nada más, ni nada menos, que un servicio de Hipra por el cual nos comprometemos por escrito a que el producto le dará al cliente los resultados que nosotros le «vendimos». Los Contratos de Garantía nos han ayudado a salvar la resistencia de algunos clientes al cambio de algunas vacunas. Todas las nuevas vacunas que lanzamos al mercado llevan incorporado un Contrato de Garantía. El Contrato de Garantía es como un seguro, y por lo tanto, el cliente debe disponer y estar dispuesto a compartir sus datos que, lógicamente, se tratan con total confidencialidad. Entendemos que es una manera de demostrar total confianza con nuestro producto”.

“Hoy en día estamos viviendo un cambio en el control de la coccidiosis aviar. En general hay cierta resistencia a pasar de usar coccidiostatos a vacunas, y una manera de incentivarlos es asegurándoles que al cabo de varios ciclos vacunando, no verán ninguna pérdida al haber pasado de usar coccidiostatos a vacunas”, destaca Fàbrega.

Para el control de coccidiosis aviar, Hipra ofrece a sus clientes una solución completa.

“Además de su composición y proceso de atenuación por precocidad in-



novador, cada vial de nuestras vacunas Evalon y Evant, posee un chip RFID que es leído y cargado en «*Hipraspray*», el dispositivo para vacunación diseñado y fabricado por Hipra que fue desarrollado y testeado buscando sacar el mejor resultado de nuestras vacunas. **Además de garantizar una vacunación homogénea, «*Hipraspray*» lee toda la información sobre la vacuna aplicada y sobre las sesiones de vacunación.** Esta información es subida a la nube al acabar las sesiones de vacunación. Cada cliente puede consultar todo el proceso y el informe final a través del portal «*Hipralink Vaccination*». **La combinación de nuestras vacunas aplicadas con nuestros equipos de vacunación, garantiza una óptima calidad en el proceso de vacunación y es en este escenario en el que nosotros podemos garantizar, por contrato, los resultados de la vacuna,** comenta Luciano Miccio, Director Técnico de Hipra Argentina.

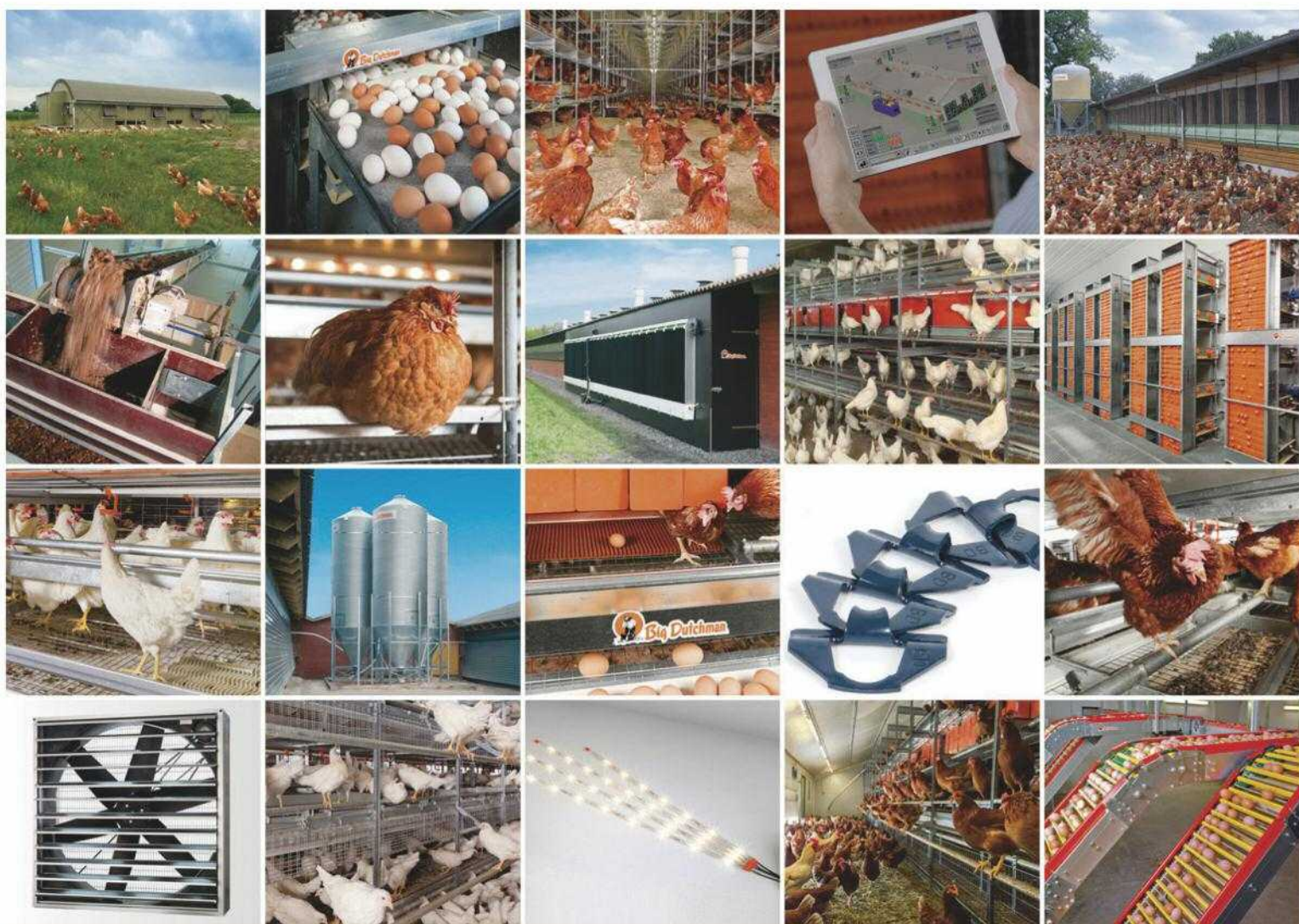
Lo mismo hacemos con nuestra vacuna de Gumboro: Gumbohatch. Siempre y cuando podamos trazar las dosis aplicadas, el lote y número de pollitos vacunados, y la fecha de vacunación, podremos garantizar que los clientes no tendrán brotes de Gumboro. Insisto, es una muestra de confianza en lo que vendemos”.

HIPRA EN ARGENTINA

Hace dos años Hipra comenzó a trabajar en el segmento de avicultura en Argentina y, según sostiene Luciano Miccio, “no dudamos en implementar todas las herramientas que Hipra tiene para ofrecer: serología, OPG, PCR/Secuenciación, devices, Hipra University, trazabilidad en vacunación contra coccidios y el Contrato de Garantía de Eficacia, entre otros. El foco desde el inicio fue –y es– el Servicio Técnico a nuestros clientes. Al ser una empresa «nueva» en el país, hemos organizado dis-



Big Dutchman®



Big Dutchman, Inc.

Panamericana km.49,5, Ramal Pilar
Edificio Concord, Sector Almendros #201
CP 1629, Pilar, Bs.As., Argentina

Tel.: +54 230-4666848
Cel.: +54 911 5169 5802
E-mail: ipernicone@bigdutchman.com.ar



tintos viajes de capacitación a nuestras instalaciones en Amer (Girona) para que puedan conocer nuestra casa matriz. Nos encanta que nuestros clientes puedan conocer las instalaciones donde producimos nuestras vacunas. Creemos que esto nos ayuda a generar credibilidad. **Nuestro futuro en el país está marcado en seguir ofreciendo productos y servicios de calidad e innovadores**".

Al respecto, Carles Fàbrega sostiene que el balance de estos primeros años en nuestro país es muy positivo. "Comenzamos en 2016 con la Unidad de Negocio de Porcinos y las cosas nos están yendo muy bien, las principales cuentas nos han dado su confianza. Creo que Hipra se ha ganado un lugar como partner en Sanidad Animal en el mercado argentino. En avicultura, 2019 ha sido un año muy bueno para nosotros y las perspectivas para 2020 son

muy positivas. Ojalá consigamos acompañar el sector que pasó por unos años complicados, pero parece que la situación está mejorando. Creo que tenemos tanto productos como servicios interesantes que se adaptan bien. **Particularmente me sorprendió la industria avícola argentina, ya que se asemeja más a los mercados europeos en cuanto a tecnología, en cuanto a prácticas, que al resto de mercados latinoamericanos; cuanto más tecnificado es un mercado y cuanto más tecnificado es un productor, mejor nos van a ir las cosas a nosotros**", sostiene Fàbrega.

CAMBIO DE TENDENCIA

Lógicamente, la prioridad global es producir suficientes kilos de carne para alimentar a toda la población que necesita consumir proteína, esta es una obligación. Pero también es cierto que

existe una parte importante de los consumidores finales que son cada vez más exigentes con lo que consumen, y que cada vez van a exigir más alcance de distribución. Y a su vez, el canal de distribución, va a ser más exigente con los productores de proteínas.

Fàbrega destaca que **"apostamos a ofrecer herramientas a los productores para que puedan garantizar a sus clientes, que la proteína que han producido es de calidad y que no han utilizado antibióticos en el camino, o como mínimo no han utilizado antibióticos de forma preventiva como promotores de crecimiento, porque probablemente para tratar animales enfermos los vayan a tener que usar. Pero es una evidencia que, lo que nosotros anticipábamos en 2008, en relación a que la prevención es el camino, yo creo que hoy no lo pondría nadie en duda"**. ■

Hipra pone a disposición de las autoridades sanitarias, instalaciones y equipos de biotecnología



Para ayudar a hacer frente a la crisis sanitaria, Hipra cede sus nuevos laboratorios a hospitales para el análisis de muestras y la fabricación de respiradores con impresoras 3D.

Hipra ha llegado a un acuerdo con las autoridades sanitarias que permitirá a los principales hospitales de la provincia de Girona, en España, puedan hacer uso de gran parte de las nuevas instalaciones de la compañía.

Se trata de cerca de 700 m² de laboratorios provistos de la última tecnología en diagnóstico por PCR cuyo uso permitirá agilizar la gestión y la obtención de resultados de los tests de coronavirus SARS-CoV-2.

“Como empresa de Salud Animal, es un deber y un acto de responsabilidad hacer uso de todos los medios que tenemos a nuestro alcance para ayudar a preservar la salud pública en momentos tan excepcionales, de ahí la necesidad de colaborar con los hospitales cediendo estas nuevas instalaciones de diagnóstico que acaban de construirse

en nuestra sede central y que estaban a punto de ser inauguradas”, comunicaron desde Hipra.

Las instalaciones cuentan con equipos e instrumental de última tecnología en análisis por PCR. Este tipo de diagnóstico en tiempo real permite analizar centenares de muestras en pocas horas, con la ayuda adicional de la automatización del proceso.

Las muestras recibidas llegarán de diversos hospitales de la zona y serán tratadas de acuerdo con los protocolos internacionales y las más estrictas medidas de bioseguridad y biocontención. El personal de los hospitales, así como diversas startups biotecnológicas locales que forman parte de este acuerdo se desplazarán a las instalaciones de Hipra y serán quienes se encarguen de todo el proceso de análisis, mientras que los técnicos de la compañía darán soporte con su conocimiento y experiencia en biotecnología.

Esta colaboración continuará vigente mientras las autoridades sanitarias

precisen de ayuda para afrontar la actual situación de emergencia sanitaria.

HIPRA TAMBIÉN ESTÁ AYUDANDO A PRODUCIR RESPIRADORES CON IMPRESORAS 3D

Hipra también está fabricando piezas mediante impresión 3D para la confección de respiradores que igualmente se suministrarán a los hospitales de la zona.

Este proyecto se está coordinando a través de entidades como HP, LEITAT Managing Technologies y otros organismos públicos.

Asimismo, han implantado toda una serie de medidas para preservar la salud de sus empleados y de todas las personas de su entorno.

Además, Hipra continúa fabricando y distribuyendo sus medicamentos, actividad que resulta esencial tanto para asegurar el suministro de alimentos saludables a la población como para mantener la salud de las mascotas que comparten el hogar.



REPÚBLICA DOMINICANA

Gobierno comprará 350.000 pollos adicionales a los avicultores

Osmar Benítez, Ministro de Agricultura de la República Dominicana, confirmó que su Gobierno comprará 350 mil pollos enteros, ratificando así el compromiso de apoyar el sector avícola nacional.

Benítez sostuvo que la industria es un sector productivo seguro y que el Gobierno decidió apoyar para mediar con los efectos que ha provocado el Covid-19 en el país, adquiriendo 5.8 millones de libras de pollos.

Recalcó que el pollo es la proteína más barata que se consume en República Dominicana, y es por eso que están brindando facilidades al productor para comercializar, y al consumidor a que obtenga la carne de mayor consumo.

Dijo que la decisión tiene por finalidad apoyar también al pequeño productor de pollos, los cuales contarán con una cuota de compra del 25% de la licitación, lo que representa alrededor de unas 75.000 aves.

El Ministro explicó que la situación de la enfermedad ha provocado un cúmulo en los espacios de frío y refrigeración del país debido a la paralización del sector turístico y el cierre de comercios de venta de comidas.

A su vez, solicitó a los avicultores mantener la calidad y el precio con que serán adquiridos mediante el método de licitación de compras del Estado.

Pavel Concepción, Presidente de la Asociación Dominicana de Avicultura, agradeció la medida del Gobierno al sector. Expresó que es una ganancia para los productores ya que se estará brindando apoyo al productor dominicano consumiendo producción local, y se estará ampliando la cantidad de carne de pollo en el menú de los Comedores Económicos.

ESTADOS UNIDOS - CANADÁ

Comienza a registrarse faltantes de pollo deshuesado

Los minoristas de alimentos en América del Norte están cambiando muslos de pollo deshuesados por otros cortes menos populares, debido a la ola de cierres en las plantas empacadoras de carne lo cual ha reducido la oferta de cortes.

Las infecciones por Covid-19 entre los trabajadores de algunas plantas de procesamiento de carne de Estados Unidos y Canadá han limitado la capacidad de faena de éstas y, en algunos casos, los tipos de cortes disponibles.

Goodfood Market Corp., con sede en Quebec, manifestó que sustituirá su pollo deshuesado regular por otros cortes con hueso, a medida que la industria de procesamiento avícola deja de deshuesar para aumentar la producción. Goodfood Market Corp hace entrega comida por pedidos.

“Los proveedores de aves de corral se enfrentan a una escasez de mano de obra y muchos de ellos operan con menos del 50% de su fuerza laboral regular”, comunicó a través de un correo electrónico a los clientes, el ejecutivo de Goodfood, Jonathan Ferrari, “Para garantizar la oferta esencial de pollo para los canadienses en todo el país, la industria avícola en general está dejando de deshuesar los muslos de pollo para aumentar su capacidad de producción”.

Ferrari también sostuvo que la empresa está trabajando para asegurar el suministro de carne congelada en caso de que los cierres de los proveedores de carne de Alberta ocasionen trastornos a la cadena de suministro.

Los supermercados también están tratando de encontrar una manera de vender los llamados “cortes finales” de pata, con los que los consumidores pueden no estar familiarizados.

TAILANDIA

Incrementan exportaciones avícolas de Tailandia

El valor de las exportaciones de carne de pollo de Tailandia este año debe alcanzar los 4.320 millones de dólares, lo cual indica un incremento de 10%, sostuvo el presidente de la Asociación de Exportadores de Pollos Procesados de este país, Anan Sirimongkolkasem.

Destacó que se ha dado el aumento de ventas de esos rubros al exterior, a pesar de la posibilidad de la reducción de los pedidos extranjeros en el segundo y tercer trimestre, provocada por las medidas de bloqueo en Estados Unidos, Japón y los países miembros de la Unión Europea para prevenir la propagación de COVID-19.

Entre los meses de enero a marzo Tailandia exportó un total de 229.570 toneladas de carne de pollo, un repunte de 2,7% frente a igual lapso del año anterior, para ingresar 881 millones de dólares, cifra que representó una suba interanual de 7,2 por ciento.

Prasit Boondoungprasert, director ejecutivo de la empresa de alimentos Charoen Pokphand Foods Plc, atribuyó la creciente tendencia exportadora a las señales positivas de Tailandia en el control de la pandemia, factor que consolida la confianza de los clientes en las medidas de garantía de seguridad alimentaria de Tailandia.

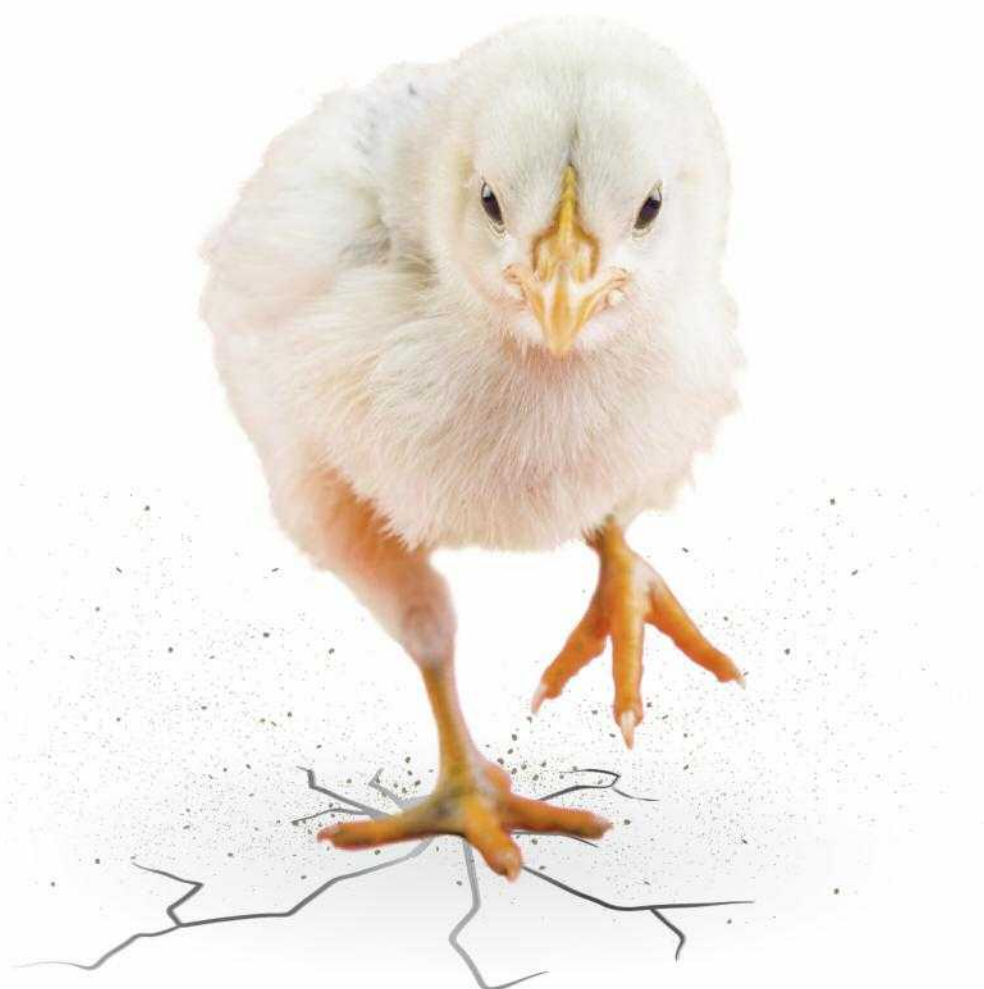
Japón, principal comprador de carne de pollo de Tailandia, planea aumentar sus compras debido a que su principal proveedor de esos productos, Brasil, enfrenta actualmente la proliferación de casos de la enfermedad.

Por su parte, el Ministro de Comercio, Jurin Laksanawisit, indicó que el Covid-19 puede interrumpir el transporte y los sistemas logísticos o causar el aumento de gastos.



PISANDO FUERTE

CONTRA LA COCCIDIOSIS



**FORTEGRA ES LA VACUNA CONTRA LA COCCIDIOSIS MÁS VENDIDA EN TODA ARGENTINA,
CON MÁS DE 1000 MILLONES DE AVES VACUNADAS Y PROTEGIDAS.**

**Fortegra, protección más temprana,
desempeño superior.**

GPS - Global Proteccion Services

Un sistema global de protección que brinda herramientas para monitorear enfermedades y es esencial para mejorar la toma de decisiones y maximizar los resultados productivos.



En un sector tan competitivo como la avicultura actual, carne o huevo, es muy importante ser eficientes para poder obtener parámetros productivos que sean rentables y de una excelente calidad. Para ello es necesario tener controladas todos los eslabones de la cadena, desde la producción de un BB de calidad, hasta el final de la cadena productiva.

Una de las variables más importantes para poder alcanzar los objetivos productivos, son las vacunaciones. Una correcta inmunización garantiza la prevención de las enfermedades, las cuales pueden condicionar los resultados de manera negativa. Un adecuado estatus sanitario de los lotes permitirá sacar el máximo beneficio, evitando pérdidas importantes a nivel de los parámetros zootécnicos (mortalidad, índice de conversión, crecimiento diario); un aumento de tratamientos antimicrobianos (importante por el costo añadido y por la coyuntura actual), así como una merma en la calidad que llegará a matadero (menor uniformidad de los lotes, mayor tasa de rechazos).

DESAFÍOS EN LA VACUNACIÓN DE LOS ANIMALES

Una de las preocupaciones que se tiene ante un proceso de vacunación, es tener la certeza de que la vacuna está correctamente aplicada. Esto, que parece una obviedad, a veces puede ser complicado, ya que no es fácil inmunizar correctamente el 100% de los animales.

El traslado de las vacunaciones desde granja a la planta de incubación permite un mejor control del procedimiento de

aplicación de las vacunas, que repercute directamente en una mayor eficiencia.

En una incorrecta vacunación, además de la inversión en el costo de la vacuna y de su aplicación, los animales no estarán protegidos contra las enfermedades que pretendemos prevenir, para lo cual, es tan importante realizar correctos planes vacunales (con un criterio técnico y operativo) como llevar a cabo el monitoreo antes, durante y después del proceso de vacunación.

GPS

Con el fin de garantizar la calidad de la vacunación y su seguimiento, Ceva Salud Animal ofrece a sus clientes el desarrollo del monitoreo periódico de los lotes, denominado **GPS (Global Protection Services)**. Este monitoreo permite una **vigilancia constante de los lotes, con énfasis en la eficacia de los procesos de vacunación, creando una línea base de referencia y monitoreando la situación epidemiológica y sus posibles cambios**. Gracias a esto, se pueden ver cómo funcionan las vacunas e identificar cualquier desviación de los resultados y proponer soluciones tempranas, minimizando e incluso evitando las posibles pérdidas provocadas por dichos cambios.

MONITOREO SEROLÓGICO

Es muy importante muestrear alrededor de un 10% de los lotes de la empresa (una gran cantidad de datos anuales, recomendando el seguimiento en granjas con datos de varios ciclos).

Esto permitiría:

- ▶ **Definir la situación epidemiológica de la integración.**
- ▶ **Comprobar la dinámica de desafíos que tenemos en el campo con datos técnicos.**
- ▶ **Generar base de dato en la empresa.**
- ▶ **Ayudar en la toma de decisiones técnicas.**



Con todo ello, se podrá definir la mejor estrategia para el control de la enfermedad en las empresas, garantizando el control de calidad en la vacunación y, por ende, una correcta inmunización de las aves.

PROTOCOLO DE MUESTREO

Los principales factores para poder obtener unos resultados fiables son: el número de muestras tomadas, la correcta recolección y almacenamiento y el uso de una técnica serológica de referencia, adecuada a la patología que queremos valorar.

Sabemos que, a mayor número de muestras tomadas por lote, el resultado obtenido es más certero y, por lo tanto, será más fácil poder encontrar una desviación en los resultados. Aunque la prevalencia de la enfermedad sea baja, deben seguir las recomendaciones de los distintos kits serológicos.

Para el caso de pollos parrilleros, la realización del muestreo en el matadero va a permitir una mejor logística operativa en la toma de muestras, ya que pueden ser tomadas de varios planteles el mismo día, unificando su envío al laboratorio en el menor tiempo posible. La serología a la edad de faena permite poder evaluar tanto, a las vacunas como a posibles patógenos presentes en el campo y, de esta manera conocer la presión de infección dentro de la granja.

Se debe protocolizar el muestreo, la conservación y envío de las muestras al laboratorio (condiciones ambientales y etiquetado de las muestras), para que la persona encargada de tal trabajo pueda realizarlo con total garantía.

INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

En la interpretación de los resultados, las notables variaciones individuales y/o generales de la línea base, notificará de posibles riesgos, como pueden ser: una mala vacunación, planes vacunales inapropiados, otros patógenos presentes o una insatisfactoria respuesta inmune de los animales. La actuación rápida para entender por qué están ocurriendo esos cambios, y cómo los podemos afrontar, nos permite identificar los problemas en su fase inicial.

A su vez, la gran cantidad de datos obtenidos, gracias al programa de procesamiento de Ceva Salud Animal, nos permiten comparar titulaciones según la edad de los animales, ver si la protección de la vacuna es la esperada, si se tiene estacionalidad en los resultados, comparar distintos planes vacunales, e incluso conectar estos datos con los productivos (mortalidad, I.C., G.M.D., IEE) y de matadero.

Este servicio es una herramienta muy útil para que el productor pueda tomar decisiones de manera más sólida, más allá de los beneficios de contar con la información de sus planteles. ■

El impacto de Salmonella en los consumidores y en la industria avícola mundial

Un análisis de los riesgos de Salmonella para los humanos, los productores avícolas y la cadena alimentaria, además de cómo los programas de control, incluidas las vacunas, pueden ayudar a prevenir los brotes de salmonelosis humana.

De acuerdo con estudios de la Comisión Europea y de la Organización Mundial de Salud Animal (OMS), el 60% de los patógenos humanos son de origen animal. Esto incluye a la Salmonella, un grupo de bacterias con potencial zoonótico. Los huevos y los productos cárnicos son una fuente importante de infección por Salmonella en humanos.

La salmonelosis humana es una enfermedad transmitida por alimentos, caracterizada por gastroenteritis aguda. Es una causa primaria de enfermedad diarreica bacteriana en todo el mundo y es la causa más frecuente de enfermedad gastrointestinal en la Unión Europea (UE), causando casi un cuarto de todos los brotes transmitidos por Salmonella.

La mayoría de los casos de salmonelosis son leves, pero la salmonelosis puede ser mortal, dependiendo de ciertos factores incluyendo el serotipo de Salmonella.

Los niños menores de 5 años, las mujeres embarazadas y los mayores de 65 años corren un particular riesgo. De acuerdo con la OMS, un tercio de todas las muertes por enfermedades transmitidas por los alimentos ocurren en niños menores de 5 años.

CAUSAS

Existen muchos serotipos de Salmonella, pero la Salmonella Typhimurium (ST) y la Salmonella Enteritidis (SE) son los dos serotipos más importantes con respecto a la salud humana y la inocuidad alimentaria. Las bacterias zoonóticas que son resistentes a los antimicrobianos son especialmente preocupantes, ya que podrían comprometer el tratamiento efectivo de infecciones en humanos. La Salmonella Typhimurium se considera una amenaza emergente para la industria avícola debido a su resistencia a múltiples medicamentos.

La Salmonella se puede transmitir

verticalmente de las aves a su prole, u horizontalmente desde el medio ambiente a las aves. Todos los serovares de Salmonella pueden contaminar los huevos externamente y también pueden penetrar el cascarón y la membrana. Algunos serovares, como Salmonella Enteritidis y Salmonella Typhimurium, también se encuentran en el contenido del huevo.

LA PREVALENCIA Y EL COSTO DE LA ENFERMEDAD

A nivel mundial, se estima que la Salmonella causa 94 millones de infecciones humanas y 155.000 muertes anuales. Sin embargo, los reportes varían según el patógeno y el país, y se ha citado una falta de reportes. En la UE, al menos 700.000 –y posiblemente hasta 13 millones– de casos de salmonelosis humana no son reportados cada año. El costo económico es significativo, con un costo estimado para la UE de 170 millones, 3,3 mil millones de

Los brotes de Salmonella en huevos, carne y productos avícolas tienen el potencial de afectar negativamente la salud humana, la salud animal, el suministro mundial de alimentos y la confianza del consumidor en las marcas avícolas afectadas.

— Hallazgos Importantes —

Dos serovares de Salmonella, Salmonella Typhimurium (ST) y Salmonella Enteritidis (SE), son responsables de más del 60% de los brotes en todo el mundo.

Las nuevas regulaciones y las tecnologías aplicadas junto con los programas integrales de control, pueden reducir la prevalencia de brotes de Salmonella.

Brotos de Salmonelosis humana



euros por año. Se estima que, la *Salmonella* crea la mayor carga económica de todas las enfermedades transmitidas por alimentos en los EUA, con un costo de más \$4 mil millones por año.

EL ROL DE LA SALMONELLA EN LA RESISTENCIA A LOS ANTIBIÓTICOS

La OMS ha publicado una lista de 12 familias de "patógenos prioritarios"

que representan el mayor peligro para la salud en humanos incluida la *Salmonella*. La *Salmonella* es un patógeno, de alta prioridad para la investigación y el desarrollo de antibióticos, debido a que la aparición de serotipos resistentes puede afectar la cadena alimentaria y la salud humana. Los lineamientos de uso responsable para la resistencia a los antimicrobianos, incluidas las estrategias de vacunación, pueden mejorar la prevención de *Salmonella* en la producción de aves y huevos.

SALMONELLA: EFECTIVIDAD DE LA INTERVENCIÓN

En la UE, los casos de salmonelosis disminuyeron significativamente (54%), de 192.703 casos en 2004 a 88.715 casos en 2014, según la European Food Safety Authority. Esto se debe a los programas nacionales de control de serovares de *Salmonella* en la producción de alimentos para animales, junto con las vacunas contra *Salmonella*, la mejora de

los estándares de desinfección y control de plagas y la mejora de la vigilancia, entre otras modificaciones.

SALMONELLA: EFECTO SOBRE LA SALUD HUMANA Y LAS MARCAS DE PRODUCTOS AVÍCOLAS

Considere el impacto potencial cuando un avicultor sufre un brote de *Salmonella* en humanos:

- ▶ **Complicaciones de salud del consumidor.**
- ▶ **Confiscación de Productos.**
- ▶ **Destrucción y reemplazo de parvadas infectadas o la capacidad de vender productos frescos.**
- ▶ **Interrupciones en la cadena de suministro, incluidos los cierres de plantas.**
- ▶ **Costo de medidas adicionales de saneamiento e inspección.**
- ▶ **Acceso restringido al mercado.**
- ▶ **Pérdida de la confianza del consumidor que podría conducir a daños a largo plazo en una marca.**

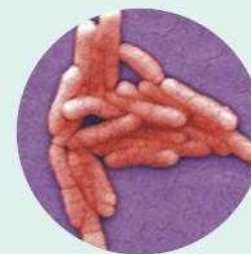
Visión General: *Salmonella* Enteritidis y *Salmonella* Typhimurium

Hay más de 2600 serovares de *Salmonella* diferentes, de acuerdo a lo determinado por el Esquema De White Kaufmann/Le Minor.¹³ De estos la *Salmonella* Typhimurium (ST) y la *Salmonella* Enteritidis (SE) son la causa de 60% de casos de salmonelosis en humanos.¹ La salmonelosis es una enfermedad bacteriana que afecta el tracto intestinal. Algunas personas que contraen salmonelosis no presentan síntomas, mientras otros desarrollan cólicos abdominales, diarrea y fiebre. La *Salmonella* Enteritidis y la *Salmonella* Typhimurium han sido un objetivo de revocación por parte de los legisladores europeos.¹⁴



Salmonella Enteritidis

Es el tipo más común de *Salmonella*. La *Salmonella* Enteritidis puede afectar las yemas de gallinas aparentemente sanas y así enfermar a consumidores que comen huevos crudos o mal cocidos.¹⁵ En la UE, la *Salmonella* Enteritidis representa aproximadamente 49% de casos de *Salmonella* en humanos.



Salmonella Typhimurium

Es uno de los serotipos más importantes en cuanto a la resistencia a la quinolona.¹⁶ En la UE *Salmonella* Typhimurium representa aproximadamente el 21% de los casos de *Salmonella* en humanos.⁴

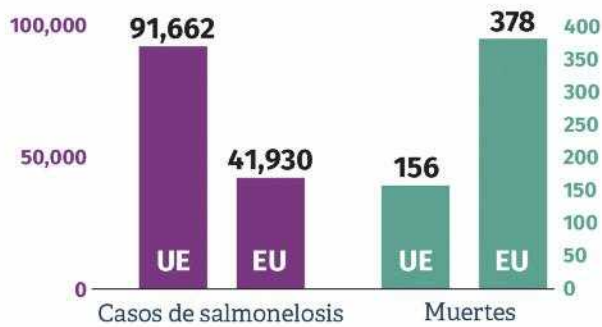
Serovares de Salmonella

● El color indica serovares de Salmonella

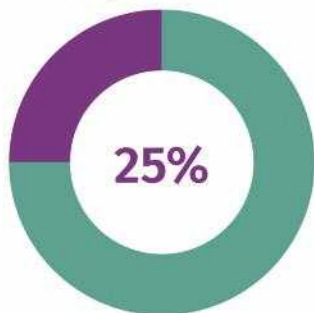
Impacto en la salud humana

91,662 casos de salmonelosis en la U.E. en 2017, resultando en 156 muertes.¹⁷

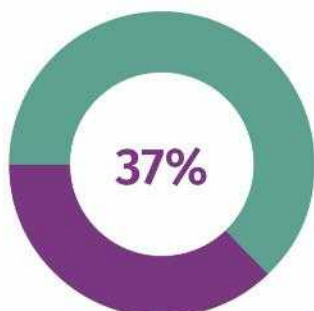
41,930 casos de salmonelosis en la EE. UU. en 2006, resultando en 378 muertes.¹⁷



La Salmonella es responsable de aproximadamente **1 de cada 4** brotes de enfermedades transmitidas por alimentos en Europa.⁴

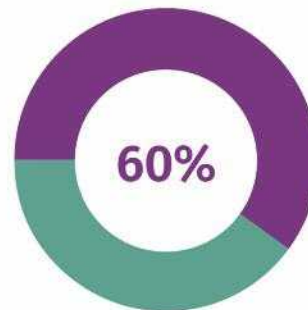


37% de todos los brotes de Salmonella transmitidos por los alimentos en humanos están relacionados con huevos y productos derivados del huevo, la fuente número uno en Europa.⁴



Resistencia a los antibióticos

60% de los casos de salmonelosis en humanos son de Salmonella Typhimurium y Salmonella Enteritidis a nivel mundial.¹



El **49%** de los aislamientos de Salmonella en humanos fueron resistentes a una o más clases de antibióticos de Europa.⁸



40.8% de aislamientos de Salmonella Typhimurium son multifármaco-resistentes en Europa.⁸



Salmonella Duo se
administra de manera oral.

¡Ellas no se dan cuenta
y producen más!

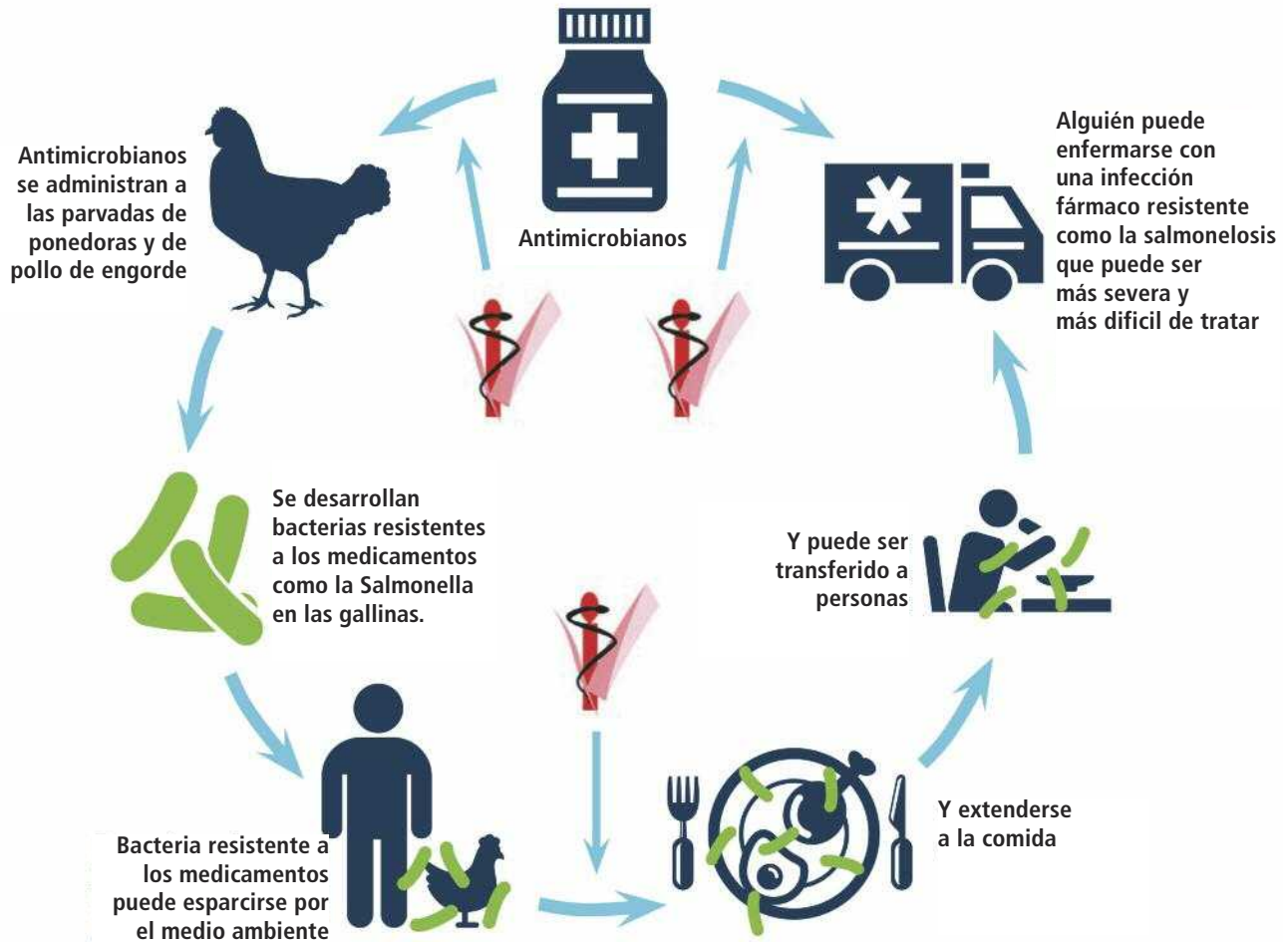


Avipro™
SALMONELLA DUO

Elanco

Elegí Salmonella DUO, la vacuna que mantiene
a las gallinas protegidas para que tus pollos
lleguen a cualquier destino del mundo.

Resistencia a los antimicrobianos: a lo largo de la cadena alimentaria



Enfrentando las preocupaciones de la resistencia global a los antimicrobianos RAM de los patógenos transmitidos por los alimentos, incluida la salmonella, es responsabilidad de todos a lo largo de la cadena alimentaria.

VIGILANCIA DE SALMONELLA: ROL DEL GOBIERNO Y DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA

La prevención de brotes de salmonelosis en parvadas de aves y humanos requiere una vigilancia y monitoreo constantes de la parvada. Los programas de vigilancia de Salmonella tienen dos objetivos: proteger la salud humana y proteger la industria de los alimentos para animales.

Los programas de vigilancia de Salmonella del gobierno, ofrecen una supervisión importante:

► En la UE, la legislación sobre el control de Salmonella se promulgó en 2003 como parte de un Programa de Control Nacional para detectar y controlar la Salmonella en todas las etapas de producción, procesamiento y distribución. Las regulaciones cubren la definición de serotipos relevantes de Salmonella, el establecimiento de objetivos para reducir los casos y aplicar medidas de control que incluyen muestreos de productores de alimentos y controles por parte de la autoridad de supervisión.

► En EUA, se inició un programa de rastreo en la década de 1990 para brotes donde los huevos fueron implicados como fuente de infección humana. Múltiples agencias gubernamentales y grupos industriales en los Estados Unidos, la FDA, USDA, United Egg Producers y la Asociación de Aves y Huevos de E.U.A.: desde entonces han establecido regulaciones y pautas para prevenir y detectar Salmonella, incluyendo muestreo y pruebas, programas de vacunación recomendados y una planta de incubación libre de SE.

Debido a que los brotes de Salmonella afectan a toda la cadena alimentaria avícola, la prevención ayuda a los productores a evitar pérdidas.

En la UE, un hallazgo de Salmonella en gallinas requiere que se prohíba la venta de huevos de esas parvadas como huevos frescos y que se pasteuricen para su uso en productos procesados de huevo.

En la UE, cuando se encuentra Salmonella en pollos de engorde, no se puede vender toda la parvada como carne fresca y solo se puede comercializar como carne cocida. Además, los brotes desencadenan investigaciones de las parvadas de reproductoras donde las poblaciones de pollos de engorde se originan. Si una cepa de Salmonella se remonta a una parvada de reproductoras, se puede requerir el sacrificio de la parvada si da positivo para SE o ST.

MANEJO DEL PROGRAMA DE CONTROL NACIONAL DE SALMONELLA

Se ha implementado un exitoso programa de control nacional en los estados miembros de la UE a nivel de producción primaria y es un ejemplo de un programa efectivo para abordar la Salmonella en las parvadas de reproductoras, ponedoras y engorde.

Al igual que el programa de la UE, los sistemas exitosos de vigilancia de Salmonella han incluido:

- ▶ Una autoridad designada por cada país para supervisar el programa.
- ▶ Objetivos de reducción establecidos
- ▶ Métodos acordados para la prueba y el muestreo de Salmonella
- ▶ Pruebas obligatorias de parvada
- ▶ Capacitación en recolección de muestras.
- ▶ Establecimiento de laboratorios nacionales de referencia.
- ▶ Método establecido para serotipificación

- ▶ Intercambio de información sobre salud pública, incluida la notificación de resistencia a los antibióticos.
- ▶ Opciones de control estándar (esterilización / pasteurización, sacrificio, etc.)

RESPUESTA DEL CONSUMIDOR A UN BROTE DE ORIGEN ALIMENTICIO

La Fundación de Economía Agrícola Giannini de la Universidad de California examinó los efectos de tres confiscaciones consecutivas de huevos durante un brote de Salmonella en 2010. En este estudio, encontraron:

- ▶ Una reducción significativa del 9% en las ventas de huevos.
- ▶ La reducción en las ventas es comparable a un aumento de casi el 100% en el precio debido a una inestabilidad general del precio de los huevos en hogares de EUA de alrededor de -0.1.
- ▶ Los consumidores no cambiaron a alternativas no afectadas.
- ▶ Las respuestas de los consumidores son un incentivo para que los productores de huevos inviertan en la reducción de riesgos y cumplan con las regulaciones existentes.

Otro estudio realizado después del artículo de la revista Consumer Reports 2007 que indica que la marca líder en pollo frecuentemente contenía bacterias dañinas, se observó el tiempo de respuesta de los consumidores a los medios. El estudio concluye:

- ▶ Los consumidores están dispuestos a cambiar sus comportamientos de compra para evitar productos inseguros.
- ▶ Los consumidores estaban dispuestos a pagar menos por el pollo de la marca líder después de recibir información negativa sobre inocuidad alimentaria.

-CASO DE ESTUDIO-

IMPACTO ECONÓMICO DE UNA CONFISCACIÓN POR SALMONELLA SOBRE UNA MARCA AVÍCOLA

En 2018, un productor de huevo de EUA confiscó voluntariamente cerca de 207 millones de huevos con cascara debido al riesgo de contaminación por Salmonella después de los reportes de 45 casos de salmonelosis humana en al menos diez estados.

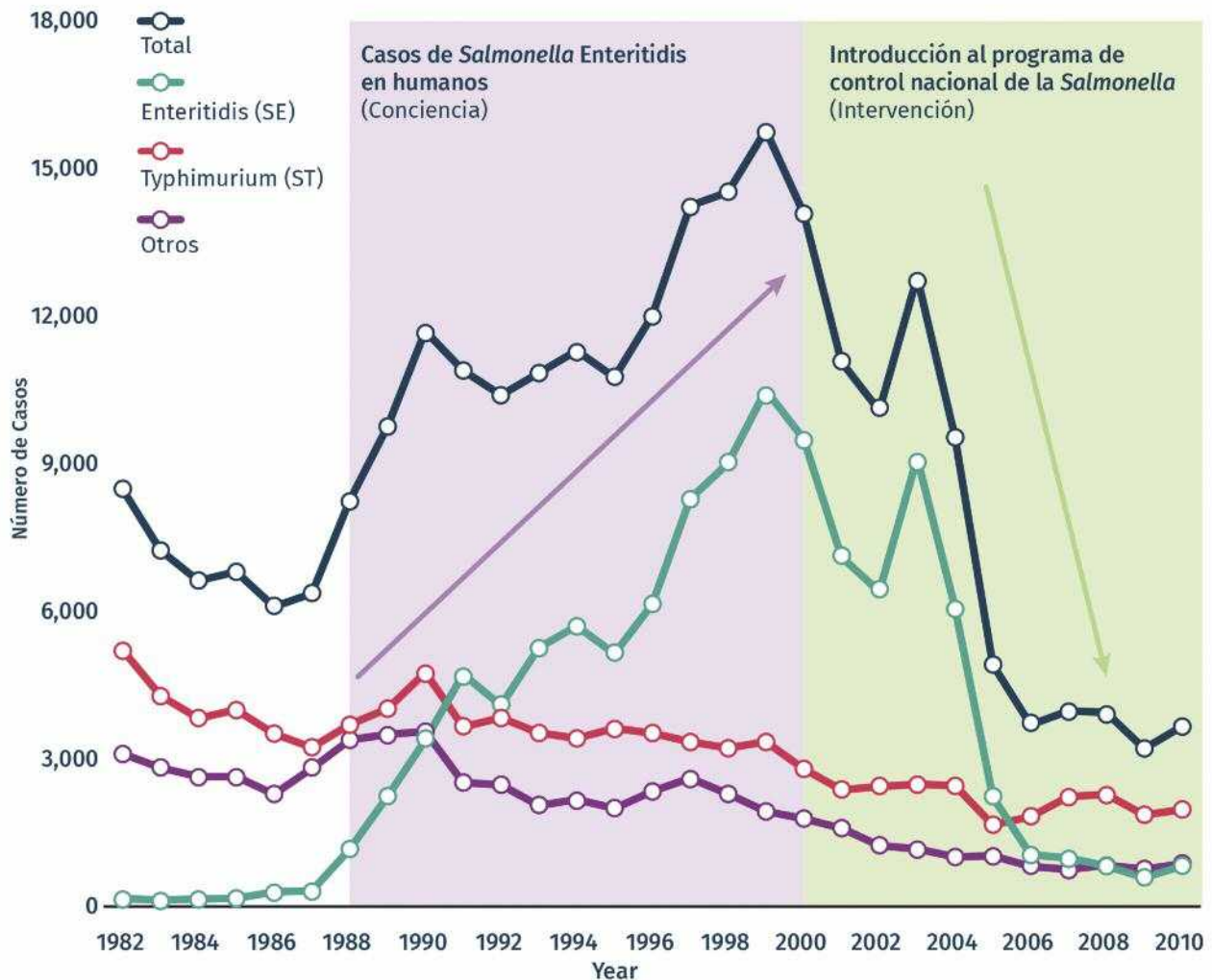
La Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA) de los EUA localizó la fuente potencial del brote en una de las granjas del productor. En respuesta al brote, el productor de huevos implementó un plan integral de restauración, incluyendo nuevos equipos, mejoras en procedimientos, terrenos y edificios a un costo de más de \$2 millones de dólares.

El Presidente de United Egg Producers declaró: *"Esta confiscación en el mercado ha costado millones sólo para que esta granja vuelva a la producción. ¿Cuántas otras empresas pueden soportar ese tipo de contratiempo financiero?"*

Si bien los costos de mejora de la producción fueron fáciles de cuantificar, otros fueron más difíciles, incluido el costo del daño a largo plazo a la marca del productor.

- ▶ Los participantes que recibieron información positiva sobre inocuidad
- ▶ de los alimentos siempre estuvieron dispuestos a pagar más por esta opción más segura.
- ▶ La industria puede verse gravemente afectada por los informes de los medios sobre la inocuidad alimentaria que conducen a una disminución duradera en la disposición del consumidor a comprar los productos afectados.

Infecciones Humanas por Salmonella: Reino Unido



- ▶ La información negativa sobre una marca en específico o marcas pueden, después de un tiempo, afectar la industria.

VIGILANCIA DE LA SALMONELLA: EJEMPLO DEL REINO UNIDO

La vacunación, las prácticas de higiene, el monitoreo y los reportes contribuyeron al control de Salmonella.

El British Lion Code es un proyecto de inocuidad alimentaria iniciado por la industria que ha reducido drásticamente la Salmonella en los huevos del Reino Unido. Más del 90% de los huevos del Reino Unido se producen bajo su esquema de garantía de calidad de la industria y llevan la marca "British Lion".

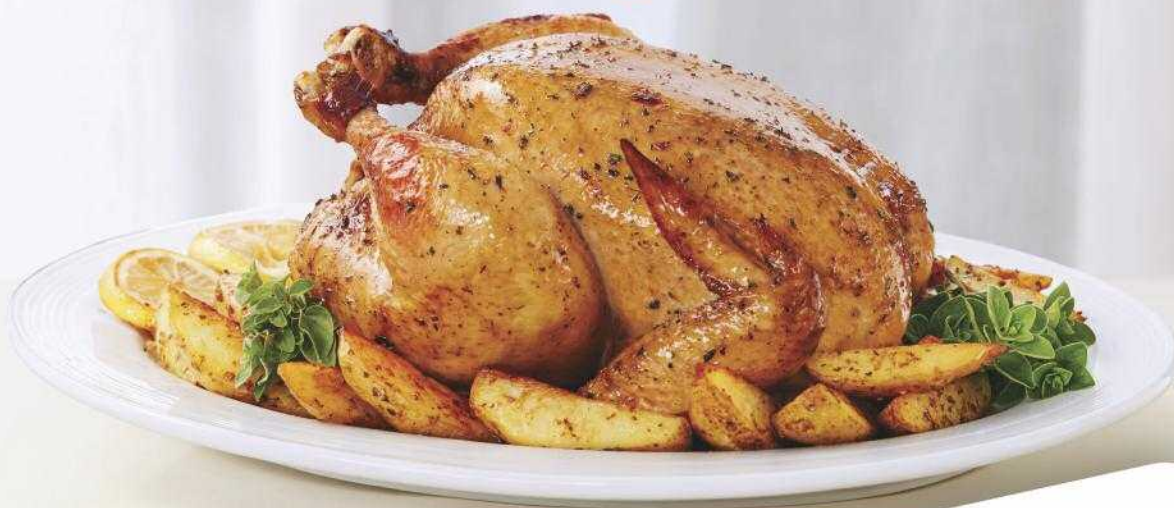
Bajo el programa:

- ▶ Todas las gallinas y huevos de Lion Code tienen garantía de origen británico.
- ▶ Las gallinas se vacunan contra Salmonella Enteritidis y Salmonella Typhimurium.
- ▶ Un sistema de "pasaporte" asegura que todas las gallinas, huevos y alimento sean rastreables.
- ▶ Aumento de los controles de higiene y prácticas in situ
- ▶ Restricción en uso de antibióticos.
- ▶ Auditorías regulares, independientes se llevan a cabo para productores y empacadores.



LLEGANDO A CASA
SIN SABER QUÉ COCINAR.
**NO ESTÁS EN
EL HORNO**

MIL MANERAS DE COMER POLLO



SABEMOS MUCHO DE POLLO



TECNOLOGÍA BLOCKCHAIN: AYUDA A UN MINORISTA EUROPEO

A medida que los consumidores prestan más atención a la inocuidad alimentaria, las cadenas de supermercados están haciendo más para proteger sus marcas.

Cuando se encuentra una enfermedad transmitida por alimentos, como Salmonella, es importante que los reguladores de alimentos puedan rastrear la fuente de contaminación. Un supermercado europeo está utilizando la tecnología más frecuentemente asociada con la moneda virtual para abordar la seguridad de la cadena alimentaria.

El supermercado francés de alimentos Carrefour fue el primero en Europa en utilizar la tecnología Blockchain, una base de datos digital segura donde se almacena la información del usuario, para garantizar la trazabilidad de los productos a través de la cadena alimentaria. En declaraciones a Reuters, el secretario general de Carrefour, Laurent Vallee, dijo: "Nosotros en Carrefour debemos ser capaces de decir, cuando hay alguna crisis contamos con la tecnología Blockchain para poder rastrear productos y contar la historia completa de los mismos".

PROGRAMAS HOLÍSTICOS: PREVENIR SALMONELLA EN MUCHOS FRENTES

Los programas nacionales de control, como los de la UE, promueven un enfoque integral y multifacético para la inocuidad alimentaria, incluida la prevención de Salmonella.

El concepto One Health de la Comisión Europea para proteger la salud animal y humana incluye recomendaciones para todos los pasos de la producción de alimentos: granja, producción, transporte, procesamiento, almacenamiento y ventas al consumidor, tanto en supermercados como así también en restaurantes.

Las áreas que afectan la inocuidad alimentaria durante la producción incluyen a la bioseguridad, el saneamiento y a la medicina veterinaria, incluidas las vacunas.

UNA SOLA SALUD: GARANTIZA LA INOCUIDAD Y LA SEGURIDAD DE LA CADENA ALIMENTARIA

La Comisión Europea y la Organización Mundial de Sanidad Animal han establecido el concepto “Una sola salud” para proteger la salud animal/humana e incluye recomendaciones para todos los pasos de la producción de alimentos.

La detección temprana de enfermedades como la Salmonella puede prevenir la transmisión a los humanos o la introducción en la cadena alimentaria. La cooperación abierta con todos a lo largo de la cadena de los alimentos es esencial para su éxito.

El enfoque de “Una sola salud” para la integridad de la cadena alimentaria:

- ▶ Durante la producción: mantenga a las gallinas sanas, vacune, use antimicrobianos de manera responsable y siga los protocolos de prueba de la parvada.
- ▶ Durante el transporte: mantener y controlar la salud animal.
- ▶ Durante el procesamiento y la venta: mantenga higiene adecuada y la integridad de la cadena fría.

VACUNAS: PAPEL EN LA PREVENCIÓN DE BROTES DE SALMONELLA

La vacunación de las parvadas de reproductoras y ponedoras con buenas prácticas de higiene y crianza puede disminuir la Salmonella en las aves al reducir su capacidad de reproducirse o propagarse a través de los desechos animales.

Actualmente, se utiliza una amplia gama de estrategias de prevención de Salmonella. El uso preventivo de vacu-

nas antibacterianas puede proteger a las personas y a las comunidades contra las enfermedades infecciosas, incluidas las causadas por cepas resistentes. Las vacunas también pueden disminuir la exposición a las bacterias para prevenir el desarrollo de resistencia a los antimicrobianos.

La vacunación contra Salmonella varía en todo el mundo, la implementación de buenas prácticas en toda la cadena de producción puede aportar consistencia a la supervisión de Salmonella en la industria avícola.

Las mejores prácticas de vacunación contra Salmonella en reproductoras y ponedoras para ayudar a proteger la salud del consumidor, minoristas, restaurantes y productores avícolas incluyen:

- ▶ Hacer de la prevención de enfermedades parte de un enfoque sostenible y llevar a cabo procesos y protocolos de prevención establecidos.
- ▶ Vacunar contra Salmonella Enteritidis y Salmonella Typhimurium, ya que hay poca evidencia de una protección cruzada significativa entre los serogrupos en ratones, vacas o pollos.
- ▶ **Elegir la vacuna correcta:**
 - La vacunación se puede hacer a través de vacunas inactivadas o vivas.
 - Las vacunas vivas se pueden administrar por aspersión o por agua de bebida y no requieren inyección, lo que facilita su incorporación a la producción.
 - Las vacunas vivas ofrecen una mejor protección a través de mecanismos de triple protección (mediada por células, humoral y la inhibición de la colonización) para una estimulación inmune fuerte rápida, temprana y duradera.

- **Recientemente, una vacuna viva bivalente que protege contra los serovares SE y ST fue introducida al mercado: AviPro-Salmonella Duo, de Elanco.** ■

–CONCLUSIONES–

La Salmonella causa 155.000 muertes y es la fuente de 94 millones de enfermedades transmitidas por los alimentos en todo el mundo cada año.

Salmonella Enteritidis y Salmonella Typhimurium son amenazas globales para la salud pública y ambos serotipos necesitan enfrentarse.

Juntos, Salmonella Enteritidis y Salmonella Typhimurium son responsables de más del 60% de los casos de Salmonella humana en todo el mundo.

Además del costo en humanos, los brotes de Salmonella pueden conducir a la destrucción de parvadas de reproductoras y de ponedoras, así como a daños a largo plazo en las marcas de consumo.

Las agencias gubernamentales, incluso en la UE y los E.U.A. han establecido programas de supervisión de Salmonella para proteger la cadena alimentaria de las aves.

Los productores de huevos y pollo están implementando medidas de control de Salmonella, incluidos programas de vacunación exhaustivos.

La vacunación contra Salmonella Enteritidis y Salmonella Typhimurium es una parte importante para proporcionar huevos y productos avícolas más seguros a los consumidores.

Un enfoque holístico, como el modelo “Una sola salud” de la UE, es bueno para los humanos, los animales, los productores de alimentos y también para el planeta.

Exceso de oferta de huevos en tiempos de pandemia

Se estima que la producción de huevos en Nigeria es el sector agrícola más importante, con un estimado de 3,8 millones de toneladas de huevos producidos anualmente. Frente al impacto del COVID-19 en la economía de este sector, Big Dutchman Nigeria ha desarrollado una iniciativa que busca crear conciencia para encontrar soluciones para los productores afectados por la Pandemia.

Se estima que la producción de huevos en Nigeria es el sector agrícola más importante de la nación, con un estimado de 3,8 millones de toneladas de huevos producidos anualmente. Frente al impacto del COVID-19 en la economía de este sector, Big Dutchman Nigeria ha desarrollado una iniciativa que busca crear conciencia para encontrar soluciones para los productores afectados.

En esta época del año es cuando el sector avícola nigeriano registra históricamente un exceso de oferta en su producción. Esto generalmente se caracteriza por la venta de huevos por debajo del costo de producción, y los huevos se desperdician debido a su corta vida útil, con una gran pérdida para el productor. Junto con la pandemia de COVID-19 en este momento, la situación es aún más grave, y muchos productores podrían ver una pérdida total de inversiones.

Si no se controla, desaparecerán aún más inversiones en la cadena de valor. Esta pérdida de capital generalmente se ve dentro de las micro y pequeñas empresas en el agronegocio, pérdidas tan graves que pueden conducir a un desempleo muy alto.

Debido a la pandemia, los avicultores que tienen conectividad han solicitado ayuda a través de las redes sociales, mientras que los que no son expertos en tecnología han experimentado una desagradable situación: filas y filas de cajas

apiladas una encima de la otra, que se extienden desde un extremo de la pequeña sala de almacenamiento hasta el otro.

“Muchos de nuestros compradores habituales, los pequeños quioscos minoristas, están cerrados. Incluso los pocos supermercados a los que solíamos abastecer no están comprando, pero las gallinas no dejan de producir sus huevos, porque no entienden la cuarentena y necesitan ser alimentadas para evitar que mueran. Luego, veo que la gente se queja de que no puede acceder a alimentos frescos y que los precios son más altos cada vez que van al mercado, mientras que mis huevos se desperdician en mi granja”, señala el CEO de Superior Farms Epe, en el estado de Lagos. **La historia es la misma para los avicultores de todo el país, incluso para algunos grandes productores avícolas con una infraestructura logística bien establecida.**

Con el fin de evitar que los agricultores pierdan sus inversiones, Big Dutchman Nigeria, patrocina una campaña en las redes sociales de la iniciativa "SupportforAfricaSMEs" con la etiqueta "Historias de Granjeros Africanos" para apoyar a estos agricultores de micro y pequeñas empresas, donde cuentan sus historias e intentan llegar a un mercado más amplio.

Para Big Dutchman Nigeria, apoyar a estos avicultores durante esta pandemia es prioritario y el acceso al merca-

do es una forma clave de brindar apoyo de manera eficiente.

Es imperativo apoyar al sector agrícola tanto como sea posible en este momento para garantizar que no se produzca una escasez de alimentos asociada con la inseguridad alimentaria.

Para mitigar la gravedad de estos desafíos destacados para la producción y el suministro de alimentos, se necesitan mercados digitales e infraestructura, así como la colaboración con empresas innovadoras de agronegocios como Big Dutchman, para permitir a los agricultores llegar a un público más amplio y vincularlos con proveedores que puedan proporcionar un plataforma de ventas a consumidores finales.

Tal apoyo impulsado por la tecnología permite a los agricultores minimizar las pérdidas durante una temporada de exceso y especialmente durante la pandemia en curso, y aún así mantener un retorno marginal de las inversiones. El consumidor final también estaría bien abastecido por dichos servicios. Es decepcionante pensar que los consumidores están comprando cajas de huevos a precios más altos que no siempre pueden pagar, mientras que los huevos están enterrados en el otro extremo de la cadena alimentaria por falta de compradores. Se necesitan intervenciones de valor agregado más duraderas; huevo en polvo, cáscara de huevo en polvo, huevo líquido y mucho más. ■

PREVENCOC[®]

VACUNA CONTRA LA COCCIDIOSIS AVIARIA

100%
EFICIENCIA EN
VACUNACIÓN

RESULTADOS
COMPROBADOS

EXCLUSIVO
SISTEMA DE
VACUNACIÓN

SERVICIO
POSVENTA
ÚNICO

**100% CEPAS
ATENUADAS**



INMUNER[®]



www.inmuner.com/noticias



Chr. Hansen realizó una nueva edición del Probiotic Day

Una nueva edición de esta creativa acción de la empresa más sustentable del mundo, tuvo lugar a fines de abril, bajo una plataforma virtual, habida cuenta del actual escenario impuesto por el Covid-19. La disertación estuvo a cargo de Guilherme Borchardt, Jefe de servicios Técnicos para Europa y Medio Oriente de Chr. Hansen y el evento convocó a numerosos asistentes de Argentina, Uruguay, Chile, Colombia, Perú y países de Centroamérica.



*Guilherme Borchardt,
Jefe de servicios Técnicos para Europa y Medio Oriente de Chr. Hansen*

Guilherme Borchardt (PHD), Jefe de Servicios Técnicos para Europa y Medio Oriente de Chr. Hansen, comenzó una nueva edición del Probiotic Day con una clara afirmación respecto de los microbiológicos: **“Los conceptos de exclusión competitiva son conceptos antiguos, no son un concepto completo, no se pueden explicar de una forma científica. Nosotros tenemos que cambiar y trabajar con más información, información más actualizada, más técnica. ¡Son temas escritos hace 20 años! Tenemos que empezar a hablar de ciencia moderna, actual, no de la ciencia de hace 20, 30 o 40 años atrás”.**

En función de esta necesidad, Borchardt aseguró: “mi objetivo es mirar por detrás de la ciencia, tratar de entender cómo y por qué algunas bacterias son claves para la salud y también cómo algunas bacterias probióticas pueden ser una herramienta útil para promover la salud de todos los rebaños de pollos, cerdos, rumiantes, y también de los humanos. Para entender un poco los conceptos, lo que tiene por detrás de la ciencia, tenemos que entender el pasado y el presente de la microbiología. Para mí el pasado es básicamente lo que hacíamos: aislábamos la bacteria cuando teníamos un problema, la identificábamos, y después tomábamos algunas medidas para tratar de controlarla. Esta es una forma antigua. **Una forma presente y futura, es ver lo que pasa de una forma más completa, como por ejemplo, no intentar aislar la bacteria que está causando problema. Vamos a intentar entender todos los conjuntos de bacterias, todos los microorganismos que tiene, podemos hablar de Microbiota y hacer la secuenciación genómica, hoy toda esta información es muy posible, así como también ver la tecnología en los tratamientos que la controla”.**

MICROBIOTA INTESTINAL

El Jefe de servicios Técnicos para Europa y Medio Oriente de Chr. Hansen considera que es necesario saber que existe en todos los seres vivos una habilidad natural del huésped, para mantener bajo control el crecimiento de patógeno. **“Hay animales que están libres, disfrutando de la naturaleza, y ese mismo medio ambiente está extremadamente contaminado con patógenos de cualquier calidad, pero son muy prevalentes de tener más salud que los animales confinados. ¿Cómo es esto posible? Porque hay un mecanismo natural del animal que controla el crecimiento de patógenos, que es muy eficiente. Ese mecanismo se conoce como Resistencia a la Colonización de Patógenos.** Es un mecanismo muy complejo y se organiza en tres diferentes áreas, pero el punto central de la eficacia es la Microbiota, son las bacterias que nosotros y los animales tenemos, especialmente las bacterias que están en el intestino llamado Microbiota Intestinal. Hay un centenar de trabajos científicos que demuestran que la Microbiota provee de funciones esenciales para una mejor inmunomodulación que consigue controlar directamente los patógenos. Es extremadamente importante el rol de la Microbiota en el control del sistema inmunológico, porque una Microbiota desbalanceada es lo mismo que un sistema inmunológico débil y, como consecuencia, la pérdida de control de patógenos. **Una Microbiota Intestinal balanceada es la clave para un control eficiente de patógenos. Esto parece muy simple, más que nada en condiciones de producción intensiva, como producción de cerdos o de pollos. Toda producción intensiva es muy compleja, es muy difícil tener una Microbiota intestinal balanceada”,** aclara el especialista.

Al respecto, Borchardt asegura que “el punto central del problema para in-

tentar entender cómo funciona, cómo nosotros estamos trabajando de forma un poco errónea en el concepto, es que hay un concepto tradicional de control de patógenos; ese concepto tradicional es un concepto que yo aprendí en la Universidad y la mayoría de mis colegas veterinarios también, y es un concepto que para mí no es satisfactorio, no es completo. ¿Cómo es ese concepto? **El concepto de patología de salud es cuando el sistema inmunológico del individuo tiene la capacidad de controlar los patógenos. Entonces toda la carga del control de patógenos está sobre el sistema inmune. Es por eso que nosotros vemos que las medidas que se toman para controlar algunas enfermedades no están completas...** Trabajar lo máximo posible para reducir el número posible de patógenos, por ejemplo en el ambiente, con desinfección, es correcto, y por otro lado mejorar la capacidad del sistema inmunológico, y acá sí las vacunas tiene una participación muy importante. Es un sistema que parece perfecto, pero tenemos que considerar que la Microbiota tiene una importancia muy alta en controlar debidamente a los patógenos y mantener el sistema inmunológico más eficiente, más eficaz. Cuando nosotros trabajamos en un sistema tradicional de control de patógenos, cuando desarrollamos un programa de control de patógenos basado en un concepto antiguo, siempre hay dos dimensiones. Una dimensión es la disminución del número de patógenos, y acá podemos saber como algunos de los antibióticos, desinfectantes y otras cosas, están siempre para matar al enemigo. **Por otro lado nosotros trabajamos con medidas que incrementan las capacidades del sistema inmunológico de luchar contra esos patógenos, por ejemplo las vacunas. Yo me pregunto: ¿dónde consideramos en este programa tradicional la mejora de**

la Microbiota Intestinal para en controlar directamente los patógenos que tienen un efecto muy importante? y ¿dónde consideramos a la Microbiota Intestinal para mejorar el sistema inmunológico, que sin dudas es la mejor forma de combatir los patógenos? Por eso el Sistema Tradicional no es completo. Además, actualmente estamos buscando una disminución en el uso de antibióticos, ya que sabemos que existe una tendencia global en remover y trabajar con menos antibióticos. Si nosotros permanecemos con ese concepto tradicional desarrollando programas de control de enfermedades basada en un concepto tradicional y sacamos los antibióticos, no hay como no considerar la Microbiota Intestinal”.

“El nuevo concepto en control de patógenos tiene tres dimensiones: el sistema inmunológico, los patógenos y la Microbiota. Este nuevo concepto es un balance tridimensional que debemos lograr para tener salud. Cuando no logramos equilibrio y tenemos un desbalance, también tenemos enfermedad o baja performance. Entonces, siempre en el concepto moderno, tenemos que considerar los tres puntos”.

“En un programa de control de enfermedad, lo tradicional van a ser las vacunas, pero también tenemos que considerar medidas que tiendan a incrementar la diversidad de la Microbiota para que se pueda crear un ambiente más favorable al sistema inmunológico, que tenga habilidades de controlar directamente los patógenos. **Un ejemplo muy típico de cómo podemos hacerlo, es lo que pasa con Clostridium Difficile. La infección Clostridium Difficile es una infección que para nosotros los humanos es muy importante, muchas personas mueren todos los años por esta infección.** En cerdos también hay una cantidad de diagnósticos de Clostridium Difficile, la enfermedad es una

colitis. La patología del Clostridium Difficile es más o menos así: si nosotros tenemos una Microbiota completa en el intestino, con todas las familias de bacterias presentes como deberían estar. Algunas de esas familias que normalmente están presentes, mantienen el crecimiento del Clostridium Difficile bajo control. O sea, con la presencia de la familia de Lachnospirace, los Clostridium Difficile están presentes siempre –o casi siempre– pero no tienen oportunidad para que se desarrollen o crezcan. **Lo que pasa es que en los momentos en que hay una disminución de las familias de esas bacterias como Lachnospirace, hay un desbalance de la Microbiota... un antibiótico mata, se liquida la defensa natural, pero lo que pasa es que los Clostridium Difficile tienen un ambiente adecuado para empezar a multiplicarse y como consecuencia nosotros tenemos la enfermedad.** Es un punto muy importante para poder entender cuando comparamos el tratamiento tradicional que nosotros hacemos hasta hoy, con el tratamiento holístico basado en un programa considerado tridimensional. **Las diferencias son muy claras: con el sistema Tradicional, vamos a tratar de aislar los Clostridium, las bacterias, en el laboratorio y después vamos a tratar de buscar probablemente una forma de controlar los Clostridium, gastando una gran cantidad de dinero para bajar los mejores antibióticos, la mejor terapia para matarlos. Con los tratamientos más modernos nos vamos a enfocar en por qué los Clostridium tienen la oportunidad de multiplicarse.** El éxito de las terapias con antibióticos para el tratamiento de Clostridium Difficile en humanos, es más o menos entre un 30 a un 50%, mientras que en los tratamientos basados en métodos más modernos enfocados en recuperar la Microbiota intestinal, la tasa de éxito es de más de 95%. Enton-

ces la diferencia está en entender los problemas, la forma en que nosotros miramos los problemas. En un problema con método tradicional, nosotros estamos trabajando con antibióticos y estamos haciendo más o menos lo que podemos. Es como que los botes continúan rotos y nosotros estamos intentando sacar el agua de los botes, nunca acaba, nunca vamos a acabar con esto”, asegura Borchardt.

El Trasplante Fecal es un método difícil para tratar la infección con Clostridium Difficile (CDI) y es una prueba que la disbiosis intestinal es el factor primario para la CDI. “Yo trabajé con un ejemplo de humanos y lo mismo se puede ver en cerdos y en pollos, el problema está en la disbiosis intestinal, no en el Clostridium. Podemos hablar de otras bacterias también como Coli o Salmonella, por eso es importante la interacción entre Patógenos, Microbiota y Sistema Inmune. **La disbiosis intestinal se entiende como cualquier cosa que es capaz de crear un desbalance de la Microbiota Intestinal; la disbiosis es la verdadera causa de muchos problemas de salud. Nosotros tenemos causas de disbiosis como Estrés, Nutrición, Toxinas, Micotoxinas, Materia Prima de mala calidad o la Presión de algunos Patógenos, entre otros”.**

“Todos esos factores son de riesgo para una Disbiosis Entérica y la consecuencia de tener la puerta abierta para Salmonella, Coli, Clostridiosis, o para una baja performance, porque tenemos infecciones, infecciones secundarias o una peor respuesta de vacunas, entonces gastamos una gran cantidad de plata en programas de vacunas muy buenas. **El problema es que la respuesta es baja porque el sistema inmunológico no está apto para producir la respuesta y observamos una mortandad más alta, o en el caso de la producción de huevos, una menor producción.** Todo comienza



TUS MEJORES ALIADOS
PARA LA LOGISTICA
DE
TU CAMPO



en el intestino del animal. La Capa Mucosa Intestinal es el verdadero hábitat de la Microbiota, principalmente la Capa Mucosa externa. La Capa Mucosa tiene dos capas: una capa interna que es más dura y más rígida y una capa externa que es más permeable. Esa capa externa es el verdadero ambiente, la casa de las bacterias, allí viven las bacterias intestinales en un ecosistema muy importante, y no sólo es importante para esas bacterias, es muy importante para el huésped. **La capa interna es una capa muy rígida, una protección contra las bacterias.** En principio se evita el contacto de las bacterias con el epitelio intestinal, eso en condiciones normales de salud; en condiciones de patologías,

las bacterias si pueden estar en contacto. Las bacterias intestinales no tienen contacto con el Epithelium intestinal, solamente en condiciones patológicas, porque este sistema es muy eficiente para el control, es una barrera muy importante. **Para mantener el funcionamiento de ese sistema, tenemos la producción de mucina y esa producción se da de manera constante, es una verdad que es parte del sistema inmune que llamamos Sistema Inmune Innato**.

El Sistema Inmune Innato es muy importante principalmente para la producción animal porque es muy eficiente y demanda baja energía. ¿Por qué para la producción animal es importante tener un sistema que demanda

baja energía? **“Porque la energía puede ser utilizada para la producción y no para la protección. Cuando nosotros tenemos un sistema que no permite un control y algunas bacterias se encuentran con otras, vamos a tener un proceso de infección y vamos a tener el Sistema Inmune adaptativo que va a demandar una alta energía con su consecuente baja de performance”,** señala Guilherme Borchardt. Y agrega: “por un lado tenemos a esas células productoras de mucus manteniendo el sistema activo; algunas bacterias de la Microbiota Intestinal son fundamentales para activar las producciones de mucus. El mismo mucus que es capaz de mantener distante la Microbiota Intestinal,

necesita de la Microbiota Intestinal para su producción de mucus. Es un sistema que está constantemente circulando”.

EL ROL DE LOS PROBIÓTICOS

El Estrés en un punto muy importante para la producción animal, no hay diferencia entre los tipos de estrés.

En cuanto a las consecuencias, el Estrés crónico reduce la secreción de mucus, la capa mucosa y afecta fuertemente la calidad de la Muccina se produce una reducción en la cantidad y la calidad del Mucus. Esto se da a través de un eje hipotálamo, hipófisis, adrenal que dispara todo ese mecanismo. Como consecuencia, disminuye el grosor de la capa mucosa; la capa interna de la mucosa es responsable de mantener distante las bacterias y también del cambio en la composición de la microbiota, porque hay un cambio de la calidad del Mucus.

El Mucus es el sustrato para la gran parte de la microbiota. Entonces, el Estrés es responsable de la disminución en el poder del control de patógenos. Como consecuencias, existe un mayor riesgo de bacterias oportunistas como E. Coli, Clostridium o Salmonella. Esto es un resumen de lo que pasa cuando un sistema está roto y las bacterias consiguen entrar y al entrar producen enfermedad.

“Los veterinarios no queremos darnos cuenta que los antibióticos pueden ser un gran problema y una gran solución a la vez. La verdad es que son una gran solución que abre un gran problema. Los antibióticos no sólo alteran la Microbiota, sino que también alteran la capa mucosa, que es extremadamente importante para mantener los agentes patógenos bajo control. Cuando administramos un antibiótico para controlar una enfermedad, también estamos abriendo una puerta para otros patóge-

nos, porque estamos disminuyendo la capacidad natural del organismo de controlar la enfermedad. Ahora bien, teniendo en cuenta la importancia de la Microbiota en el control de patógenos, su importancia en el sistema inmunológico y en el control de los patógenos... ¿cómo los probióticos pueden jugar en este campo? Voy a tomar como ejemplo una cepa de Bacillus Subtilis versus el recuento de células caliciformes. **Según un trabajo de la International Journal Poultry Science, en el recuento de las células caliciformes tenemos una histopatología de Lleum y Cecum de 7 días de edad y a los 35 días de edad en pollos, que recibieron control positivo y control negativo con Bacillus Subtilis, y en los 7 días de edad en Lleum y Cecum se encontró un incremento muy importante y muy significativo de los números de las células caliciformes productoras de Mucus. A los 7 días de edad tiene por lo menos 50% más de los caliciformes y cuando vemos a los 35 días de edad, no hay diferencia significativa...** La interpretación es que la cepa específica de Bacillus Subtilis es capaz de adelantar la diferenciación en la primera semana edad y después que el epitelio intestinal está maduro, está desarrollado, no hay incremento, solamente hay un incremento en el epitelio que está en desarrollo, lo que es para pollo de engorde. Es una demostración de que los Bacillus Subtilis tienen la capacidad de incrementar la producción de Mucus más temprano. Este es uno de los primeros mecanismos de acción de algunas cepas probióticas. No todas, pero algunas cepas de bacterias son capaces de incrementar la diferenciación de células caliciformes en edades tempranas, logrando que los animales pueden tener una inmunidad innata más eficiente en edades tempranas. Otro control es acerca de la cantidad de Linfo-

citos CD4, la cepa de Bacillus Subtilis es capaz de adelantar el sistema el proceso inmunológico haciendo que las aves con 7 días de edad, tengan más protección por linfocitos CD4. **Otro punto importante se refiere cuando en un ave, una cepa de Bacillus subtilis incrementa la diversidad total de la Microbiota Intestinal; aquí es importante el grupo control y la diversidad, los diferentes grupos de bacterias que se tiene. Un ave que tiene una Microbiota más diversa, tiene mejor salud y una mejor performance, esa es una regla en general.** Otro mecanismo de acción de algunas cepas probióticas, es incrementar la diversidad de la Microbiota. Por otra parte, algunas cepas probióticas tienen la capacidad de inhibir directamente algunos patógenos. Además, algunas cepas probióticas, tienen la capacidad de producir enzimas digestivas, algo muy importante porque las enzimas son capaces de incrementar la digestibilidad y cuando hay un incremento de digestibilidad de proteína, hay menos sustrato para el patógeno, por lo tanto, es una forma muy eficaz de controlar indirectamente a los patógenos”, señala Borchardt.

Cada bacteria probiótica tiene un mecanismo o varios mecanismos, unos tienen capacidad de más inhibición directa de patógenos, otras tienen más capacidad por ejemplo de incrementar más la diversidad de la microbiota o de hacer la diferenciación de caliciformes. No hay una bacteria que consiga hacer todo al mismo tiempo, por eso es muy importante la selección de la bacteria probiótica.

El martes 2 de Junio tendrá lugar otra edición del Probiotic Day, donde disertará nuevamente Guilherme Borchardt y se sumará Christophe Bostvirenois, el Gerente Global de Productos de Avicultura de Chr. Hansen, la compañía más sustentable del mundo. ■

Brasil: ¿el segundo mayor exportador mundial de maíz?

Las exportaciones de maíz brasileño para la temporada 2019/2020 alcanzarían las 29,5 millones de tn.

Las primeras estimaciones para la temporada comercial 2019/20 señalan que las exportaciones de maíz de Brasil alcanzarían las 29,5 millones de toneladas (un 15% más que en 2018/19), según el informe *Perspectivas Alimentarias de la FAO*. Esto convertiría a Brasil en el segundo exportador de maíz más grande del mundo, después de los Estados Unidos.

Según el informe de la FAO, durante la última década, la producción y las exportaciones de maíz de Brasil han experimentado un gran auge: la producción total aumentó de poco menos de 52 millones de toneladas en 2007/8 a casi 98 millones de toneladas en 2017/18.

Este crecimiento en la producción ha permitido al país aumentar sus exportaciones de maíz casi continua, alcanzando 36 millones de toneladas en 2015/16, una temporada en la que capturó casi el 26% de la cuota de mercado mundial. Se trata de un gran crecimiento si se lo compara con las 6 millones de toneladas que exportaba sólo una década antes, cuando representa menos del 1% del total mundial.

Brasil se convirtió, por un tiempo, en el mayor exportador mundial de maíz en 2012/13, cuando una grave sequía dañó la cosecha de maíz en los Estados Unidos.

Los envíos de maíz desde Brasil a Asia han saltado de 1,5 millones de toneladas en 2007/08 a un máximo de 27 millones de toneladas en 2015/16, lo que ha permitido incursiones importantes en mercados claves como la

República Islámica de Irán, Japón, la República de Corea, Vietnam y Malasia.

En África, donde las exportaciones de maíz de Brasil aumentaron de cero a poco menos de 5 millones de toneladas en menos de una década, unos 30 países se han convertido en clientes de maíz brasileño, liderados por Egipto, Marruecos y Argelia.

RAZONES TRAS EL AUJE

Nuevas variedades de maíz, la expansión de la producción a regiones de mayor rendimiento de Mato Grosso, la capacidad climática del país para producir dos cosechas en el mismo año, los cambios en la alimentación del ganado y apoyos gubernamentales específicos son algunos de los factores que han contribuido al rápido aumento en la producción de maíz de Brasil en la última década.

Los desarrollos en los mercados de divisas también contribuyeron a la sólida expansión de las exportaciones de maíz de Brasil. El continuo debilitamiento del Real, ayudó a los exportadores a seguir siendo competitivos y expandir sus mercados más allá de los países latinoamericanos vecinos, hacia Asia y África.

LA INFRAESTRUCTURA HA SIDO CLAVE

Otro factor que ha contribuido al papel emergente de Brasil como uno de los principales exportadores mundiales de maíz, fue una fuerte estrategia de inversión respaldada por el Gobierno para desarrollar puertos e infraestructura de

transporte.

Los cambios en el marco regulatorio del país han favorecido las asociaciones público-privadas para la expansión de carreteras y ferrocarriles, así como la mejora de la capacidad portuaria. En particular, nuevos desarrollos en la frontera agrícola centro-oeste, donde se producen más de dos tercios de la soja y el maíz del país, han impulsado el transporte de productos al norte (que implica una distancia mucho menor que a los puertos del sur), lo que reduce los costos de exportación y los tiempo de entrega.

En los últimos años, nuevos terminales han entrado en funcionamiento en el área del puerto denominado Arco Norte, lo que ha impulsado la participación de la región en el transporte de granos. En 2017/18, los envíos desde estos puertos alcanzaron las 10 millones de toneladas, lo que representa un fuerte aumento desde las menos de 0,5 millones de toneladas registradas en 2011/12. De hecho, mientras que los terminales del norte transportaron el 9% del total de maíz exportado desde Brasil ese año, esta proporción aumentó al 34% en 2017/18.

Las nuevos terminales en el norte brindan oportunidades de mercado mucho mejores para compradores de América Central, Asia y África, reduciendo los costos de envío y aumentando la competitividad del maíz producido en Mato Grosso, Tocantins y Pará, todas importantes áreas productoras en el norte y noreste del país. ■

FARMABASE CEVASA incorpora innovación, modernidad y la última tecnología de Biovet Vaxxinova al mercado argentino de vacunas.



Baci Flex, flexibilidad, ahorro, seguridad y salud operativa

Comercial Baci cuenta con más de 15 años de experiencia en cerrado de bolsas de pollo con cintas adhesivas en Argentina. Actualmente sus productos son utilizados en más de 40 plantas frigoríficas, logrando eliminar todo elemento metálico en el proceso de empaque, adaptando el mercado local al internacional y reduciendo los costos de manera significativa.



La inquietud del Departamento Comercial y Técnico de Comercial entendió que luego de tantos años en el mercado, era necesario ingresar en una nueva etapa de su producto insignia -Jetfix- por la maduración del uso. “Eso nos inspiró en buscar una solución a lo que entendíamos que pasaba mucho en los usuarios por comentarios de ellos mismos, como dolencias físicas en el proceso del área de empaque de las plantas de faena, con-



virtiendo esto muchas en ausentismo, un problema que se generan naturalmente por el proceso mismo de manipulación y cierre”, sostiene Cristian Ciancio, Presidente de Comercial Baci.

La experiencia sumada a la investigación realizada junto a empresas del sector, Jefes de Plantas, Médicos de Plantas y Traumatólogos externos, concluyó que muchos de los problemas de tendinitis o dolores físicos en los operarios se debían a diversas razones referentes al área de empaque, como malas posturas, malos agarres o una incorrecta ubicación de las mesas de apoyo, pero también a una gran falta de mantenimiento de los equipos, así como también al uso de máquinas con un alto desgaste, debido a la falta de renovación. ¿Porque sucede esto?

“Siendo equipos tan simples, sumado a la falta de tiempo, el día a día del sector mantenimiento y las urgencias, se les otorga poca atención a las cerradoras de bolsas, no por esto dejando de ser un elemento muy importante y necesario en las empresas avícolas. Sabemos que es -sin dudas- la máquina más simple de una planta, pero como toda máquina, de todas maneras, requiere de precisión”, afirma Ciancio.

Esta estudiado que es muy frecuente cambiar un repuesto y que el usado se vuelva a guardar en un cajón o en el almacén, sólo “por las dudas”, sabiendo que muchas veces se vuelven a usar, es una situación muy frecuente. Esto no sólo genera daños al operario por el mal funcionamiento, sino también un costo alto y oculto porque se dispara el desgaste innecesario de otras piezas, muchas veces más costosas, como por ejemplo las cuchillas. Sólo a modo ejemplo, y por simple razonamiento, el desgaste de una cuchilla de acero siempre es más costosa que una pieza plástica interior.

“Producto de este análisis, y de un

trabajo conjunto con Tecmaes (fabricante de las máquinas Jetfix) y 3M Cono Sur (fabricante de las cintas de cierre de las bolsas), creamos Baci Flex. Un modelo de negocios que llega para facilitar el mantenimiento y permite asegurar que se realice con las piezas correctas, que no se gaste más dinero y que sepa que la productividad es mayor cuando un equipo funciona bien”, destaca Ciancio.

VENTAJAS DE BACI FLEX

El nuevo modelo de negocios que ofrece Comercial Baci permite que las plantas frigoríficas dispongan de equipos nuevos a través de la renovación de su parque cada 36 meses -y sin inversión-, y que a su vez, reciba durante los 36 meses todos los kits de repuestos sujetos a desgaste, abonando sólo una cuota mensual fija, aplicable directamente a gastos contables.

En conclusión, por un lado servirá para ordenar el proceso de compras de insumos y repuestos, pero también para ordenar el mantenimiento preventivo, conocer el gasto mensual real y a saber que contara con la renovación de máquinas cada 3 años, y sin inversión.

En un principio fue difícil llegar a transmitir todas las ventajas, por el solo hecho de cambiar el concepto de “pagar por el uso” vs. “invertir en nuevos equipos”. Actualmente 12 empresas argentinas ya decidieron adoptar el nuevo sistema.

“Estamos seguros que podemos mejorar una buena parte de los problemas de tendinitis de los operarios con mantenimientos reales y seguros. Contamos con la seguridad y la experiencia, y conocemos muchas empresas que sufren estos problemas y con indicadores reales de ausentismos muchas veces altos. Algunos datos de empresas nos informan del 30 al 60% de ausentismo del personal en el área de empaque”, concluye Cristian Ciancio. ■

La nueva normalidad en el sector agroalimentario

¿Qué cambios va a suponer el COVID-19 para el sector agroalimentario? Diversos expertos internacionales respondieron a esta cuestión en la The Alltech Ideas Conference (ONE), que la multinacional norteamericana celebró de forma virtual congregando a más de 23.000 asistentes de 126 países.



Mark Lyons, CEO de Alltech

Desde su base en el estado de Kentucky (Estados Unidos), la compañía internacional de nutrición animal Alltech desarrolló su evento insignia: «La Conferencia de Ideas». Es una experiencia que va más allá de la especificidad del negocio de la nutrición animal y que en esta oportunidad incluyó disertaciones de una ex astronauta de la Nasa (Cady Coleman), de un especialista en calidad del aire (Frank Mitloehner) -para despejar mitos sobre la agricultura- y en la que circularon datos estratégicos sobre este sector productivo. Por ejemplo que por primera vez en nueve años cayó la producción global de alimento balanceado (algo más de un 1% en el 2019) por el impacto de la fiebre porcina africana en China y el sudeste asiático.

Mark Lyons, presidente y CEO de la empresa, aseguró que hay pocos lugares como la Argentina para producir alimentos y que la pandemia revalorizó el rol de los productores. “Uno de los imperativos es mejorar la eficiencia, pero siempre pensando en el consumidor final, que no quiere que bajemos la calidad y que está preocupado por su salud y la de su familia. Creo que el camino son las soluciones naturales y entender a la nutrición como un sistema toral. Es lo que están demandando los productores y los consumidores, y nosotros estamos trabajando en eso”.

En referencia a nuestro país, el CEO



Damien McLoughlin



Lynda McDonald

de Alltech afirmó que “hay pocos lugares en el mundo que pueden ser tan productivos como la Argentina y con un volumen tan importante, quizás algunas regiones de Brasil y Ucrania. Como nos pasaba en Irlanda (el fundador de la compañía es el irlandés Pearse Lyons, padre de Mark, que comenzó con el negocio en Estados Unidos hace cuarenta años), a veces siento que les falta desarrollar más marcas globales, porque la visión del país como productor de alimentos es muy positiva. El mejor ejemplo es lo que lograron con sus vinos, que ahora son valorados en todo el mundo.

LA NUEVA NORMALIDAD PARA LOS AGROALIMENTOS

Lynda McDonald, Gerente de Proyectos de Desarrollo de productos lácteos de Tetra Laval en África, afirmó que “no podemos decir que haya ningún tipo de patrones normalizados que podamos seguir aplicando”, respecto de la industria láctea en la época de COVID-19, en la experiencia virtual de Alltech.

McDonald fue el primer panelista en hablar en «La nueva normalidad para el sector agroalimentario» tras el Covid-19, una sesión magistral moderada por el profesor Damien McLoughlin.

McLoughlin aprovechó la experiencia de los miembros del panel en diferentes sectores, a saber, lácteos, porcino

y avicultura, para analizar los impactos de COVID-19 en los negocios agrícolas globales y las implicaciones futuras. Se unieron a la discusión los líderes de la industria, el Dr. Gordon Spronk, un veterinario de formación y cofundador del Sistema Pipestone para la producción porcina en EE. UU., y Philip Wilkinson, líder principal de varias empresas avícolas mundiales y vicepresidente de la Asociación de Aves de Corral Procesadores y comercio avícola en la UE.

Los panelistas usaron una palabra para describir el estado de su industria en este momento; McDonald’s dijo «caos» cuando hablaba de la industria láctea, Spronk eligió «sin precedentes» para la industria porcina y Wilkinson usó «alarmante» al citar las cifras en la industria avícola.

PROBLEMAS SIMILARES EN TODO EL MUNDO

Los expertos coincidieron en que existen desafíos similares en todas las industrias agroalimentarias debido al COVID-19 con respecto a:

Un cambio en la demanda del servicio de alimentos y los hábitos de consumo: Se perdió un volumen significativo de consumo fuera del hogar. “Cuando se cerraron los restaurantes, junto con otras entidades de servicio de alimentos, debido a las intervenciones de COVID-19, eso disminuyó nuestra

demanda”, dijo Spronk. Según él, los restaurantes y el servicio de alimentación representan aproximadamente el 25% de la demanda en la industria porcina en los EE.UU. Wilkinson estimó que para la industria avícola en el norte de Europa, ese número sería de aproximadamente el 20%.

McDonald’s compartió que el servicio de alimentos y las ventas de restaurantes han bajado un 50% para los lácteos. Sin embargo, notablemente, durante el cierre y las primeras compras de pánico, las ventas de lácteos han aumentado entre 50 y 100%. “Por lo tanto, es un salto caótico, en términos del cambio de restaurantes y servicio de alimentos a minoristas”, dijo.

El nivel de precisión en la cadena de suministro de alimentos:

Los cierres de restaurantes y el cierre de frigoríficos y plantas de procesamiento de carne, debido a intervenciones gubernamentales, crearon en Estados Unidos un problema de envasado en los productos lácteos y de venta de los cerdos.

En los productos lácteos, los tamaños de envases y los tipos de productos lácteos que las personas consumen están cambiando en todo el mundo. Esto lleva a que los procesadores no puedan envasar lo que se necesita a tiempo. En la producción porcina, la estructura fija no puede manejar una cierta cantidad

de peso o volumen, lo que puede convertirse en un problema de seguridad. Estos problemas han llevado a situaciones en los EE. UU. donde se está tirando la leche y los cerdos no están pudiendo ser llevados al matadero, mientras que al mismo tiempo, puede haber escasez de productos lácteos y carne en los supermercados.

Esto ha sucedido porque el sistema no puede soportar la demanda en términos de acceso al mercado. Spronk llamó a esto una "situación extraña", mientras que McDonald dijo que esto es "desgarrador", especialmente teniendo en cuenta la inseguridad alimentaria que enfrentan muchas personas.

Almacenamiento: Wilkinson mencionó que en este momento hay más de medio millón de toneladas de carne de pollo en congeladores en toda Europa, y McDonald comentó que la cantidad es similar en los lácteos, estimando que habrá alrededor de 500,000 toneladas de lácteos almacenados para fines de mayo, lo que es comparable a lo que sucedió durante la última crisis eco-

nómica de 2009. Estos productos normalmente habrían ido al servicio de comidas y restaurantes.

"En algún momento, cuando salgamos del bloqueo y volvamos a la nueva normalidad, todavía tomará algún tiempo para que ese volumen se filtre en el mercado", afirmó Wilkinson. "Este será un problema de 18 meses, no un problema de 18 semanas. Son 18 meses de presión de precios", advirtió.

Exportación: Desde el punto de vista de la oferta y la demanda, McDonald's sugiere que los tres riesgos en el lado de la oferta son:

- 1. Ganaderos que producen menos:** Esto puede ser el resultado de perder el acceso al mercado, perder crédito para comprar alimento para el ganado, problemas laborales o problemas de inmigración.
- 2. Los Gobiernos están perdiendo la calma:** algunos Gobiernos están imponiendo prohibiciones a la exportación de productos.
- 3. Almacenamiento:** este riesgo, cuando se tiene en cuenta a través

de la lente de las exportaciones, afecta a las calorías comercializadas en todo el mundo.

Refiriéndose a la industria porcina de EE.UU., Spronk explicó que se exporta el 30% del producto. Con esto en mente, planteó una pregunta: "¿Realmente queremos depender de las exportaciones?" Argumentó que, si bien el mundo de la globalización dice que deberíamos, si hay geopolítica en juego, eso es algo que los productores deben tener en cuenta.

EL MOMENTO DE LA VERDAD:

Cada experto ofreció su punto de vista de lo que se puede aprender de lo que estamos viendo durante el tiempo de COVID-19. Sus ideas fueron que:

-Una crisis resalta problemas pre-existentes: «Si hay algún tipo de fragilidad en el sistema, cualquier tipo de grietas o fisuras que ya existían anteriormente, una crisis sirve para resaltarlos», dijo McDonald. «Muchos de los sistemas lácteos son robustos, funcionan bien y continuarán funcionando bien durante esta crisis y después».

Philip Wilkinson



Dr. Gordon Spronk

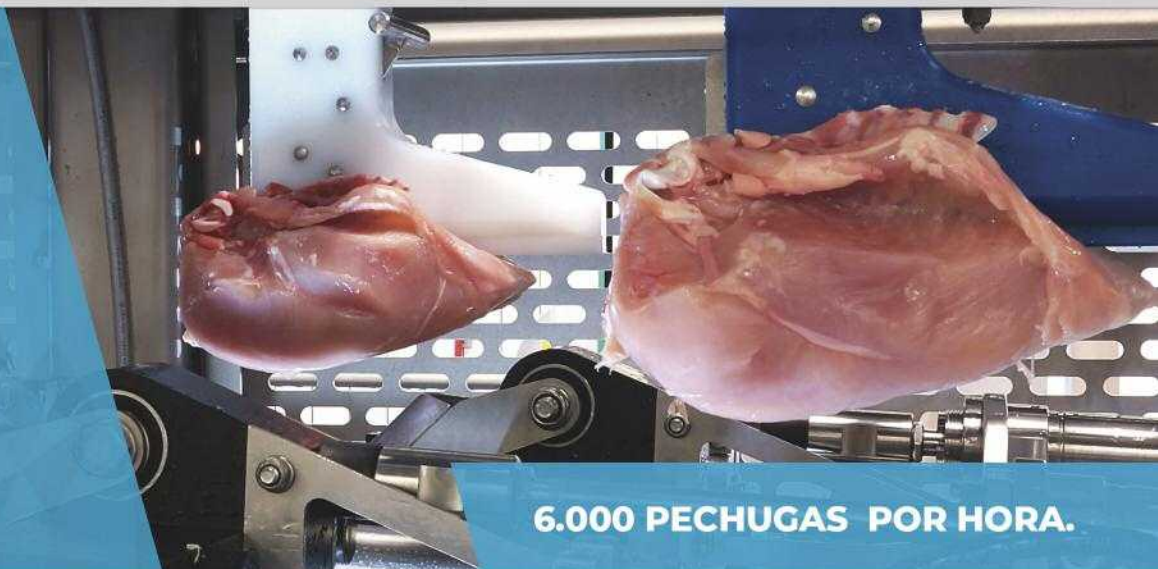


Soluciones Inteligentes

Industria 4.0

MAX6000

DESHUESADORA
DE PECHUGAS



6.000 PECHUGAS POR HORA.

ULTIMATE

DESHUESADORA
DE PATA MUSLOS



6.000 PATA MUSLOS POR HORA.

Comercial Baci S.R.L // TEL: 03444 425 - 453 // WWW.BACI.COM.AR



Somos Baci. Somos Innovación.



-Esta es una oportunidad para conocer sus fortalezas y debilidades:

Mike Tyson dijo una vez: “Todos tienen un plan hasta que te golpeen en la boca”, señaló Spronk. “Y, por lo tanto, recomendaría a cualquier líder en agricultura y en servicio de alimentos que lidere cuidadosamente todos los días. Nunca desperdicies una buena crisis. Aprende cuáles son realmente los puntos débiles y fuertes de su equipo, y construya sobre eso”.

-Es más difícil adaptarse cuando estás demasiado concentrado: «Aquellos que están orientados exclusivamente a abastecer a empresas fuera del hogar no pueden capitalizar el aumento del consumo en el comercio minorista», dijo Wilkinson. «Entonces, si descubrimos que esta será la nueva norma, los países que producen grandes volúmenes de producto tendrán que pensar nuevamente sobre dónde está su mercado o considerar seriamente buscar otra forma de utilizar sus tierras agrícolas».

DESAFÍOS DE OPORTUNIDADES ACTUALES

-La demanda general de lácteos está creciendo: McDonald argumentó que, a medida que más personas pasen de la pobreza de subsistencia a la clase media en los próximos años, una de las primeras cosas en las que gastarán más

es en proteínas de mejor calidad, incluidos lácteos, pollo, cerdo y vaca.

-El sector avícola ve un fuerte crecimiento: “Cada problema es una oportunidad”, dijo Wilkinson. Afirmó que el sector avícola podría responder rápidamente debido al corto ciclo de producción y porque es una proteína de carne de consumo masivo. “Es una proteína animal que es un conversor de alimentos increíble y es increíble en términos de consumo de agua. No necesita mucho espacio. Puedes darle la vuelta en seis, siete semanas. Indudablemente va a estar ahí arriba alimentando de 9 a 10 mil millones de personas en el futuro”.

-Apetito por la comida local: en Australia, existe un impulso masivo por la comida local que sea favorable para el bienestar, trazabilidad y seguro. “Australia está comenzando a salir del encierro, y el consumo fuera del hogar está comenzando a aumentar allí”, dijo Wilkinson. McDonald’s también compartió que en todo el mundo musulmán, la demanda de lácteos ha aumentado porque actualmente se encuentran en Ramadán. Esto significa que hay mucha más leche local en los suministros de leche informales.

-La gente está comenzando a regresar a las plantas y a los servicios de alimentos: aunque llevará tiempo alcanzar su capacidad máxima, las plantas se han reabierto. Los restaurantes que han

estado cerrados desde principios de marzo también comienzan a abrir nuevamente.

-Más pruebas y las intervenciones apropiadas: a partir de su formación y formación veterinaria, Spronk señaló que los veterinarios porcinos se ocupan de los virus todo el tiempo y que es necesario realizar pruebas. “Las pruebas también deben aplicarse a las comunidades en general”, dijo. “Necesitamos entender quién es inmune, dónde está el virus. Entonces puedes imponer las intervenciones apropiadas y dejar que la vida siga como la conocemos”.

-Una forma diferente de organizar negocios: en China, casi todas las instalaciones de producción tienen un dormitorio en el lugar para el personal. Por lo tanto, no es inusual que el personal permanezca allí por un período de tiempo, que podría durar semanas. “En este caso, una vez que se anunció COVID-19 en China, todavía tenemos algunas granjas donde el personal ha estado allí desde enero, antes del Año Nuevo chino”, dijo Spronk.

ONE 2021: DEL 23 AL 25 DE MAYO EN KENTUCKY

ONE regresa del 23 al 25 de mayo de 2021 en Lexington, Kentucky, para dar la bienvenida a los héroes cotidianos unidos por la búsqueda de inspiración, motivación y UNA idea significativa. ■



CLADAN

NUTRICIÓN Y SALUD ANIMAL



**Una empresa de conocimiento,
especializada en nutrición animal**

- Alimentos Completos, Concentrados, Premezclas, Aditivos y Programas Nutricionales Personalizados.
- Soluciones y asesoría para todas las etapas de producción.



INFORMATE SOBRE NUESTROS PRODUCTOS EN LA WEB

Representantes Exclusivos:

Elanco

DU PONT

SILVATEAM

ew | nutrition



Liptosa

cladan.com.ar

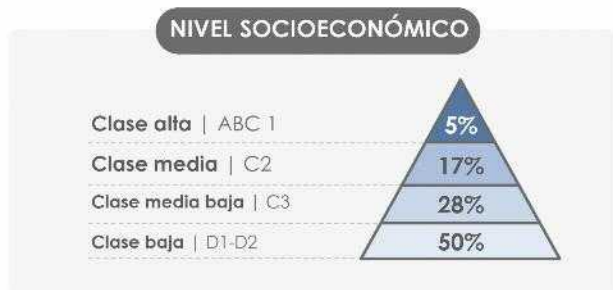
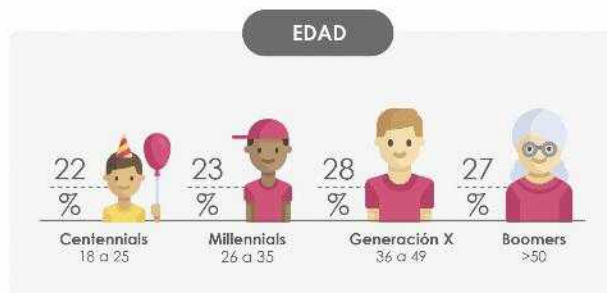
Comprando carne online y los deliverys a full: ¿Millennials a la fuerza?

¿Qué extrañamos más... el asado o el fútbol? Si tu respuesta fue las dos cosas, evidentemente sos un argentino de pura cepa. Y por ende seguramente estás sufriendo esta abstinencia y resistiendo como un héroe. Pero a mantener la calma. Es cuestión de aguantar y de no aflojar. En algún momento volveremos a tener nuestra recompensa. Sí, como dice la canción de Cerati, "tarda en llegar y al final hay recompensa..."



*Adrián Bifaretti,
Jefe Departamento de Promoción Interna
del Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina*

PERFIL DE LA MUESTRA



Más allá de la pregunta inicial, estas líneas no plantean lo que estamos atravesando sólo los hombres. La Argentina carnívora es carnívora porque la carne vacuna tiene un porcentaje de penetración en la sociedad del 97% y ello incluye a “todes”, cuando se trata de dimensionar este fenómeno con lenguaje inclusivo.

No habrá asado por ahora, o si los hay son virtuales para no romper el aislamiento social, pero lo cierto es que el pueblo argento en casa se las ingenia para redescubrir aquellos cortes cárnicos que hacen honor al alimento más sagrado que tenemos en esta región del mundo.

Doña Tota, el Diego y hasta el ciudadano ilustre más desconocido, cen-

tenials, millenials y nuestros viejos, sin distinción de edad, la inmensa mayoría transcurriendo este otoño “cua-

rentenado”, pero siempre con la carne en la agenda de nuestras comidas.

Y allí vamos a encontrar cerca, y a pocas cuadras de nuestra “base de operaciones”, una carnicería abierta. Un carniza que la pelea y resiste igual que todos nosotros y que normalmente es el nexo que te permite acceder al mundo carne. Esa es la cara visible de la cadena y, como les voy a mostrar, el canal al que más recurrimos tradicionalmente. Pero la comercialización minorista también contempla los súper e hipermercados, otros de los negocios “de carne y hueso” y que también están jugando su papel en este difícil partido.

Lo inédito es que la pandemia pareciera proponernos, casi en forma prepotente, que empecemos a probar la experiencia de comprar carne online. La pregunta del millón es ¿Estamos preparados para ello?.

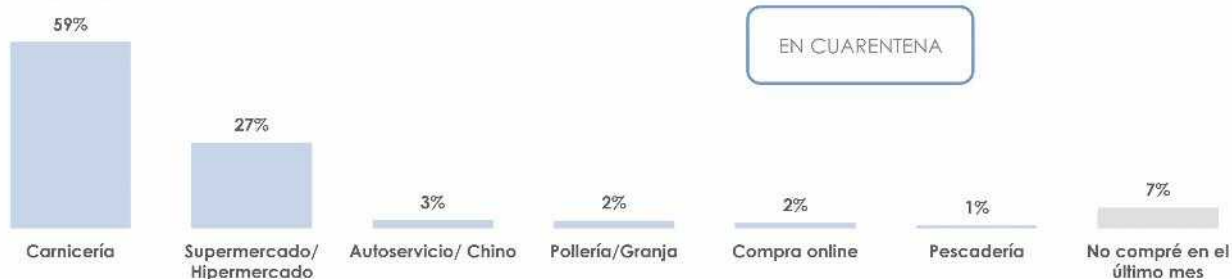
DE LA HELADERA DE MADERA DEL CARNICERO A LA CARNE A UN CLICK DE DISTANCIA

Cuando era chico, una de las excursiones preferidas con mis amigos de la infancia, era ir a la carnicería de “Casin ghino”, que quedaba a una cuadra de casa. Lo que más recuerdo de aquella experiencia es ese ruido de las manijas golpeando la heladera de madera donde las siluetas de costillares esperaban su momento de salir a escena.

LUGAR DE COMPRA CARNE VACUNA

Principalmente, durante el último mes, ¿dónde realizó Ud. la compra de las siguientes carnes para su hogar?

ENTRE COMPRADORES DE CARNE VACUNA



Fuente: Informe IPCVA “Argentos en cuarentena: ¿Qué está pasando con la compra y consumo de carnes?” Elaborado por el Ing. Agr. Adrián Bifaretti y la Lic. Eugenia Brusca. Abril 2020.



Quizás estamos en un momento donde nos acordamos y pensamos, a veces con nostalgia de otros tiempos que parecen tan lejanos, pero a no desesperar, porque la carnicería sigue siendo –en definitiva– el comercio minorista de carne más importante al que estamos acudiendo en tiempos de cuarentena. Según una encuesta realizada recientemente por el IPCVA, 6 de cada 10 argentinos siguen comprando preponderantemente en este canal, un 27% lo está haciendo en súper e hipermercados, apareciendo con menos importancia los autoservicios chinos y las pollerías o pollajerías como preferias llamar a este tipo de negocio.

Si bien este fenómeno es el perfil que caracteriza la situación promedio

de nuestra población en todo el país, es interesante destacar que se observan algunas diferencias en función del segmento de mercado que se considere.

Así, mientras las mujeres manifiestan volcarse más hacia los supermercados, los hombres se inclinan por las carnicerías.

Las carnicerías tradicionales de barrio tienen más peso relativo en los niveles socioeconómicos medios de la sociedad (C2 y C3). Territorialmente, las carnicerías son fuertes en el Gran Buenos Aires y en el interior del país, mientras que, en la ciudad de Buenos Aires, los supermercados alcanzan más relevancia con un 39% de la carne comercializada a través de este punto de venta.

Lo llamativo del patrón de compra en esta cuarentena es que la gente empieza a descubrir la compra online, también en el caso de las carnes. Existe un incipiente 2% de la población que menciona haber comprado carne vacuna por este medio en esta primera etapa del confinamiento.

Esta modalidad tiene sus diferencias también cuando profundizamos el estudio por segmentos, ya que es en principio más utilizada por las generaciones de edad media, y sobretodo en Capital Federal.

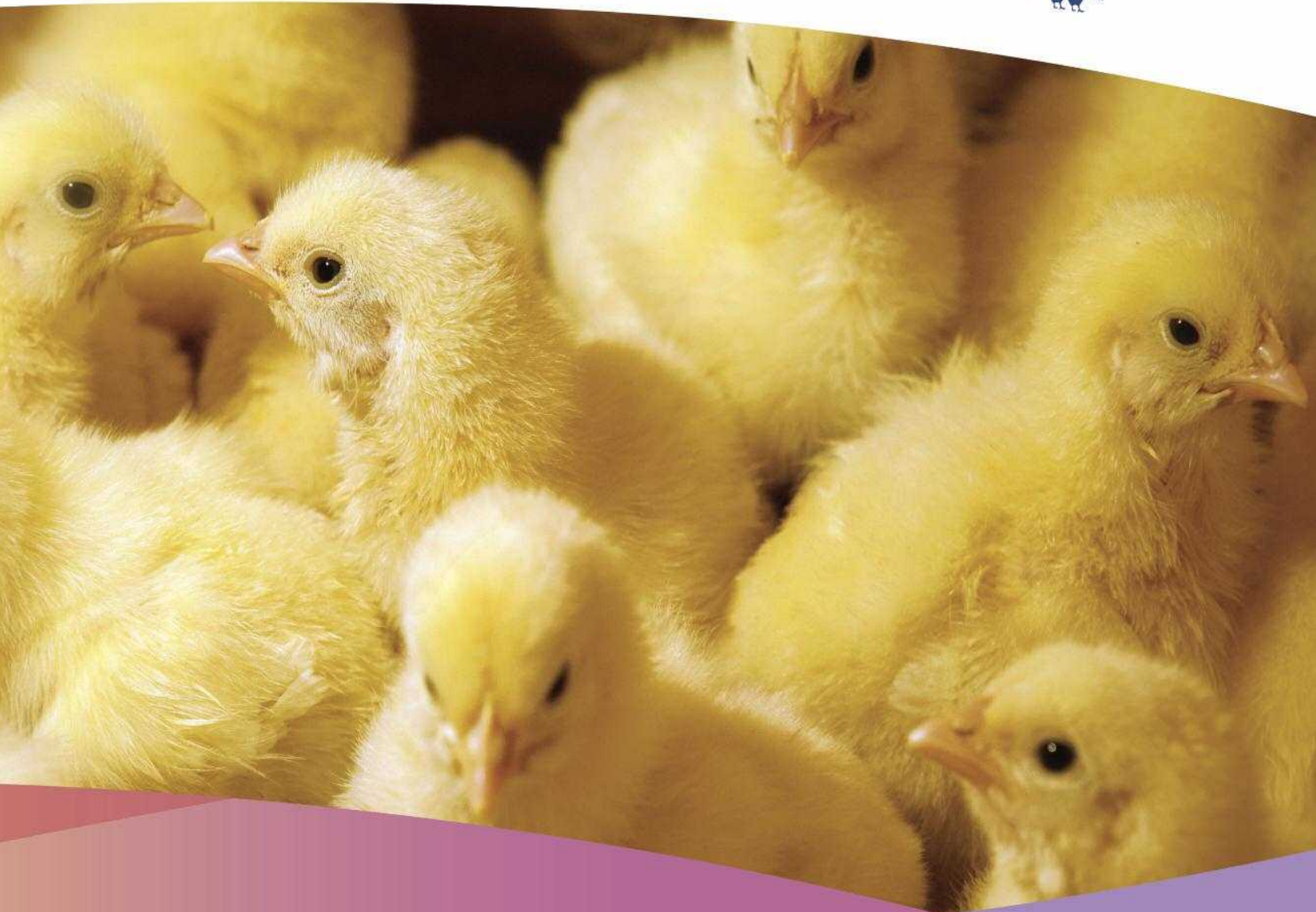
Al margen de esta apreciación, no se está viendo como un fenómeno exclusivo de estos segmentos y existen algunos indicios que esta pueda ser una tendencia que llegue para quedarse.

LUGAR DE COMPRA CARNE VACUNA

Principalmente, durante el último mes, ¿dónde realizó Ud. la compra de las siguientes carnes para su hogar?

	SEXO		EDAD				NSE				ZONA		
	F	M	18 a 25	26 a 35	36 a 49	>50	ABC1	C2	C3	D1-D2	CABA	GBA	Resto
Carnicería	54%	63%	57%	58%	61%	58%	55%	62%	60%	57%	49%	60%	59%
Supermercado	31%	23%	22%	24%	28%	32%	35%	29%	25%	27%	39%	25%	26%
Autoservicio	3%	2%	2%	6%	2%	1%	2%	1%	3%	3%	2%	3%	3%
Pollería	2%	3%	5%	3%	2%	-	2%	2%	4%	2%	2%	3%	2%
Compra online	2%	2%	1%	2%	3%	1%	3%	2%	2%	1%	4%	2%	2%
Pescadería	1%	1%	1%	2%	1%	-	1%	1%	1%	1%	-	1%	1%
No compré	7%	6%	11%	4%	3%	8%	3%	3%	5%	9%	4%	6%	7%

Fuente: Informe IPCVA "Argentos en cuarentena: ¿Qué está pasando con la compra y consumo de carnes?" Elaborado por el Ing. Agr. Adrián Bifaretti y la Lic. Eugenia Brusca, Abril 2020.



ROVIMIX[®] MaxiChick[™]

Más y Mejores Pollitos

ROVIMIX[®] MaxiChick[™] es recomendado para toda la fase de reproducción, maximiza los efectos de los nutrientes de la dieta de la gallina reproductora y proporciona:

- ✓ Más huevos incubables
- ✓ Aumento de la fertilidad y supervivencia embrionaria
- ✓ Mejor calidad de los pollitos

DSM Nutritional Products Argentina S. A.
Lavoisier 3925 - (B1629AQC)
Tortuguitas - Buenos Aires, Argentina
Tel.: 03327-448600
www.dsm.com/animal-nutrition-health



En el panel online que lleva adelante el IPCVA cada dos meses, con una muestra de 1100 casos con representatividad de todo nuestro territorio, seguimos de cerca los hábitos de compra de los argentinos.

En el período comprendido entre el 7 y el 16 de abril, le preguntamos a la gente, “¿Qué piensa que es lo que se debe mejorar en la experiencia del servicio online para que Ud. efectivamente compre online distintos alimentos?”

En el caso de la carne vacuna, encontramos que un 66% de los encuestados manifiesta que no compraría online este producto. Sin embargo, un 34% de la muestra plantea distintas alternativas u opciones que podrían mejorar la experiencia de compra a través de esta modalidad.

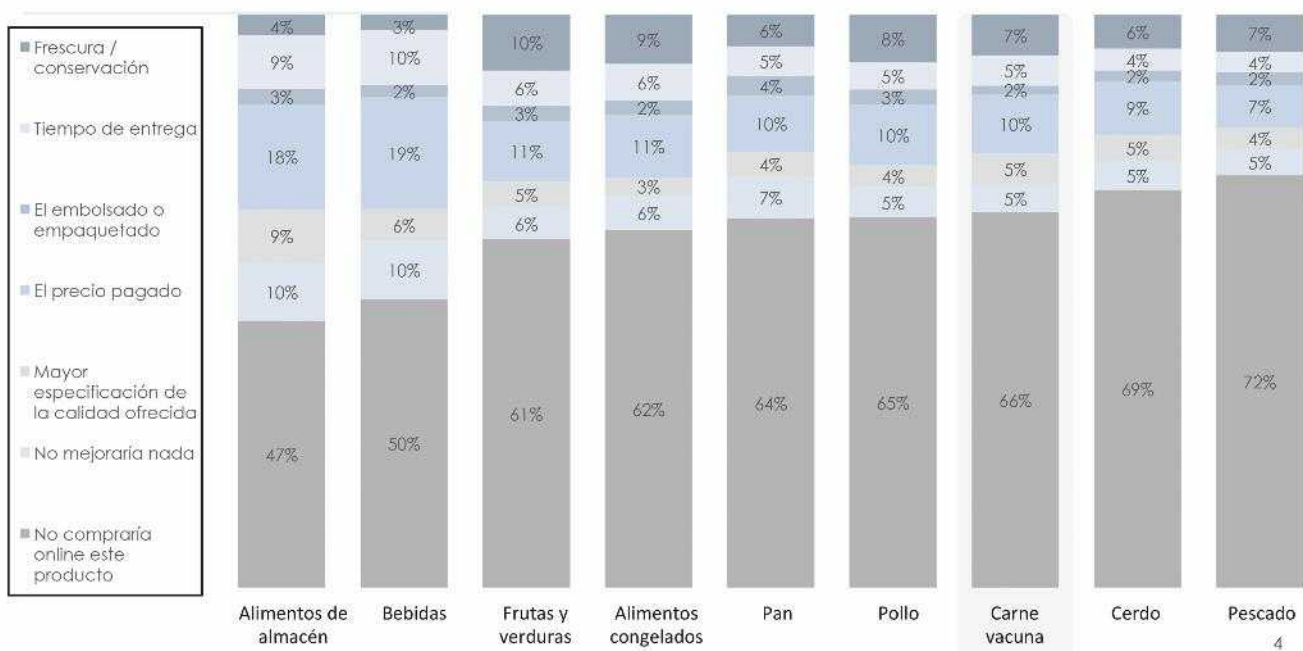
La posibilidad de mejorar el precio y la frescura y/o conservación del producto a través de este servicio, elevan las expectativas sobre el potencial de las ventas por Internet en el país del asado.

De todas maneras, cabe mencionar que si bien el precio puede aparecer hoy en día como una restricción, la gente muestra desde su perspectiva una mayor incidencia del precio como factor limitante y que podría mejorarse en el proceso de compra online cuando hablamos, por ejemplo, de productos de almacén o bebidas.

Entre las empresas que están a la cabeza en cuanto a uso según lo declarado por la gente, se encuentran Coto Digital, Carrefour Online, Día y Jumbo.

CUESTIONES A MEJORAR DE LA EXPERIENCIA DE COMPRAR ONLINE

Para cada uno de los siguientes productos, ¿qué piensa que es lo que se debe mejorar en la experiencia del servicio online para que Ud. efectivamente compre online?





CUANDO LA CARNE VIAJA EN DOS RUEDAS

El uso y la creciente difusión del delivery en esta cuarentena es una de las actividades que más se suelen observar en vivo y en directo cuando se nos ocurre mirar más allá de la ventana.

En nuestra conexión con el mundo exterior, y ni les cuento a la hora del almuerzo o la cena, podemos apreciar cómo se repite día a día, casi como si estuviéramos en la película “El día de la marmota”, un verdadero ejército de motitos y bicis que se dirigen en todas direcciones buscando sus ocasionales destinos.

En el gráfico “Compras de alimentos por Delivery”, puede dimensionarse es-

te fenómeno entre los compradores de carne vacuna. Así, mientras un 76% de las respuestas manifiestan no haber utilizado el servicio de delivery, existe un porcentaje de las respuestas que señalan hacer uso de este servicio para la compra de distintos tipos de alimentos durante esta etapa del confinamiento. Un 13% menciona que ha comprado con esta modalidad productos de almacén, un 9% frutas, un 9% verduras, un 7% carne vacuna, un 7% pollo, un 2% pescado y un 2% cerdo.

Las empresas a las que más se recurre en orden de importancia son Pedidos Ya, Rappi, Glovo y Uber Eats.

El consumidor va atravesando en esta cuarentena distintas etapas y el en-

torno es tan dinámico como cambiante. Entender qué está pasando semana a semana con nuestras conductas, cómo se modifican costumbres y preferencias, puede contribuir a que tomemos mejores decisiones con las compras y el consumo de carnes.

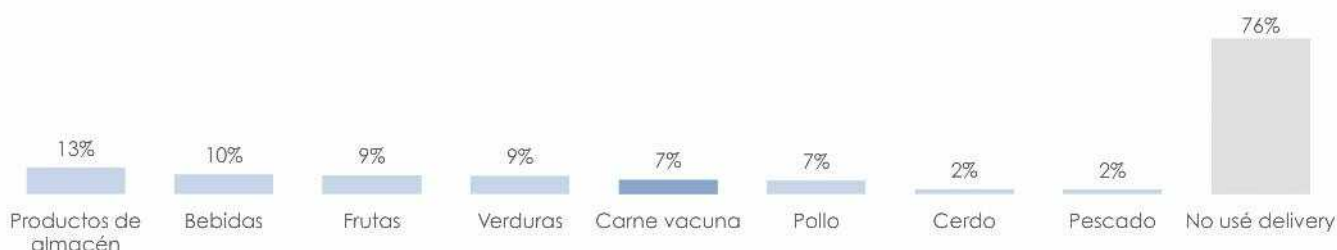
El IPCVA, como referente del sector de ganados y carnes, sigue de cerca este fenómeno acompañando e informando a la gente, no sólo sobre lo que está pasando en el mercado, sino brindando todo tipo de recomendaciones para impulsar un consumo más inteligente y rendidor de la carne vacuna.

A seguir cuidándose. ■

Adrián Bifaretti

COMPRAS DE ALIMENTOS POR DELIVERY

¿Para qué compras de alimentos usted ha acudido al servicio de delivery, incluyendo aplicaciones, durante esta cuarentena? (RTAS MÚLTIPLES)

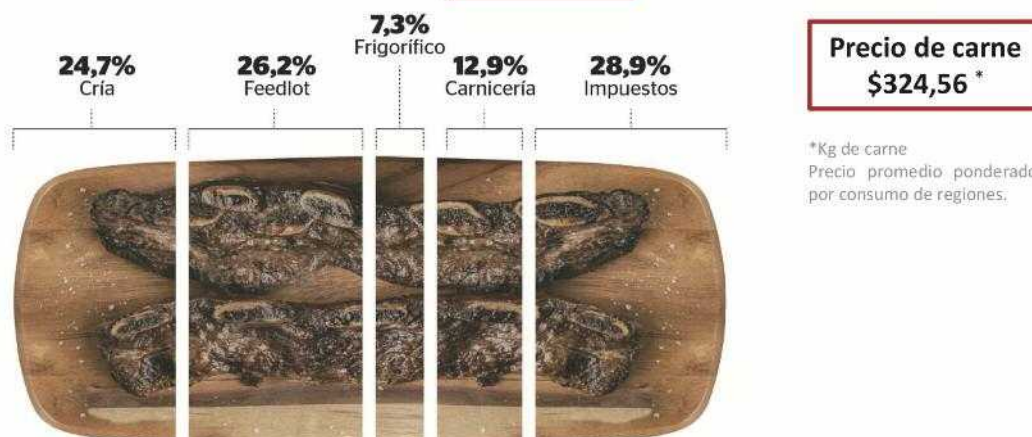


Fuente: Informe IPCVA “Argentos en cuarentena: ¿Qué está pasando con la compra y consumo de carnes?” Elaborado por el Ing. Agr. Adrian Bifaretti y la Lic. Eugenia Brusca. Abril 2020.

Carne bovina: el precio desde el campo al mostrador

La Fundación Agropecuaria para el Desarrollo de Argentina lanzó un novedoso informe sobre cómo se conforma el precio de la carne bovina. El ya conocido Indicador se publica de manera semestral y explica el precio de una manera secuencial, para una presentación más simple de qué conceptos lo conforman.

¿Cómo se compone el precio de la carne?



Datos a Marzo 2020

www.fundacionlada.org

FADA

El informe de FADA demuestra que, la carne en marzo tuvo un precio promedio de \$ 324,56 por kilogramo, de ese precio el ternero representa el 24,7% (\$ 80,06), el feedlot el 26,6% (\$ 85,30), el frigorífico el 7,3% (\$ 23,62), la carnicería el 12,9% (\$ 41,79) y los impuestos el 28,9% (\$ 93,79).

Del precio final de la carne, el 64,6% (\$ 209,66) son costos de la cadena, 28,9% (\$ 93,79) impuestos y 6,5% (\$ 21,11) resultados. La cadena presenta un resultado global positivo mientras que el feedlot continúa presentando pérdida de - \$ 1,43 por kilo de novillo en pie.

COMPOSICIÓN DEL PRECIO

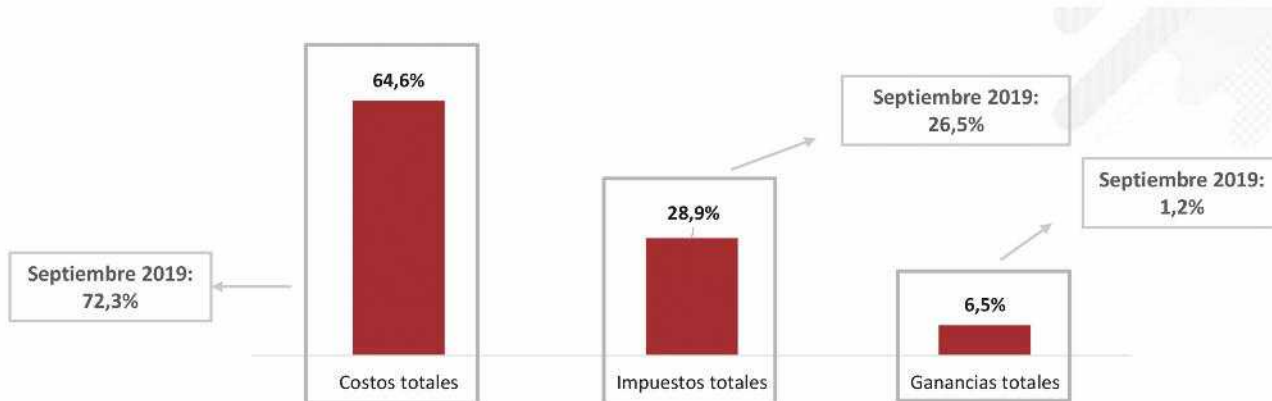
En este informe, se expresan los precios de cada eslabón de dos formas: la primera, son los precios como salen del eslabón y que representan a su vez, el costo del siguiente. La segunda, se expresan dichos valores equivalente al precio del kg de carne en el mostrador. "Para esta segunda forma se requieren conversiones matemáticas que permiten que éstos sean comparables entre sí, de lo contrario, no se puede comparar un kilo de novillo en pie, con un kilo de res, con un kilo de un corte de carne en la carnicería", revela la economista Natalia Ariño. Además, permite ex-

plicar paso a paso cómo se va conformando el precio de la carne a lo largo de toda la cadena.

En el mes de marzo se pagó por el ternero un precio promedio de \$ 103,64 el kg. de animal vivo de carne al mostrador. En la siguiente etapa, se considera un proceso de engorde a corral siendo el feedlot quien adquiere el ternero, lo engorda en 176 días y se obtiene un novillo con un peso neto de salida de 380 kg. con destino al mercado interno.

El precio promedio de venta del novillo al frigorífico fue de \$ 90,97 por kilo de animal vivo. El precio de venta

Cadena: costos, impuestos y ganancias totales
Como % del precio de carne al mostrador. Marzo 2020



Fuente: FADA

Costos y ganancias: incluye las etapas de cría, feedlot, frigorífico y carnicería.

Impuestos: nacionales (ganancias, ICyD, IVA), provinciales (inmobiliario rural, ingresos brutos) y municipales (imp municipal)

www.fundacionfada.org



a la salida del frigorífico en marzo fue \$ 178,92 el kilo de carne al gancho. Finalmente, la carnicería, obtuvo un precio de \$ 293,72 el kg. para marzo. El IVA representa el 10,5% (\$ 30,84), por lo que el consumidor final pagó en promedio \$ 324,56 el kilo de carne.

La segunda forma de mostrar cómo se compone el precio de la carne, es expresando todos los costos, precios, impuestos y resultados económicos de cada etapa como “pesos por kilo de carne al consumidor o mostrador”, teniendo en cuenta los rendimientos, para unificar la unidad de medida y realizar el análisis de la cadena en su conjunto.

En el precio final del kilogramo de carne en mostrador, el ternero aporta \$ 106,9, el novillo acumula \$ 194,9 y la res \$ 231,9, todos expresados en kilos de carne al mostrador. Finalmente, el precio a la salida de la carnicería coinciden en ambas formas de mostrarlo: \$ 293,72 que más IVA (\$ 30,84) y el precio final del kilo de carne es de \$ 324,56.

“Para explicarlo mejor, un kilogramo de novillo, rinde 580 gramos

de res, el resto es cuero, sangre y vísceras. Un kilogramo de res, rinde 760 gramos de los cortes de carne que se venden, el resto es merma por oreo, grasa y hueso. Así, del kilogramo en pie del novillo, sólo salen 441 gramos de carne. Por lo que se necesitan 2,27 kilogramos de novillo en pie para obtener un kilogramo de carne”, explicó Ariño.

Al mismo tiempo, tanto los subproductos de la faena, como los restos en la carnicería, tienen valor y se comercializan. Por tanto, descontando estos “recuperos” en términos de valor, se necesitan 2,14 kilogramos de novillo para obtener un kilogramo de carne. Así, si bien el precio del novillo es de \$ 90,97, su aporte al precio del kilogramo de carne es de \$ 194,9.

IMPACTOS DE LA PANDEMIA

En términos de los impactos de la cuarentena en el mercado interno, al comienzo se dio un aumento del consumo producto del intento de las personas por aprovisionarse. Luego comenzó a normalizarse la demanda en términos de volumen pero con cam-

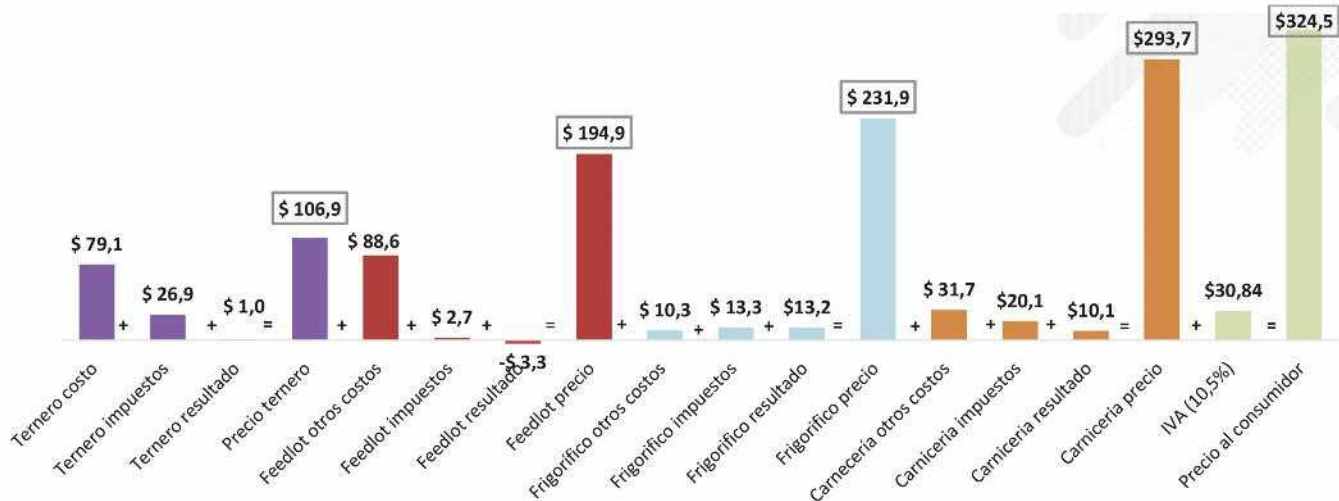
bios en la composición. “Básicamente, disminuyó la demanda de cortes de parrilla como el asado y las achuras y aumentó la demanda de cortes para horno y cacerola”, explicó el economista David Miazzo.

En cuanto al mercado externo, China mantuvo firme las compras incrementando de enero a marzo de 2020 un 17,7% respecto al primer trimestre de 2019, aunque bajaron respecto al último trimestre. También aumentaron significativamente las compras por parte de Rusia, Estados Unidos y Chile mientras que se mantuvo variable la compra de Países Bajos y una caída de Alemania e Italia por 5% y 26,7% respectivamente.

En las últimas semanas se han verificado tres tendencias. Por un lado, una caída abrupta de las exportaciones a Europa, en especial de los cortes de mayor valor, entre ellos cuota Hilton. Este tipo de carne enfriada que se exporta a Europa se utiliza principalmente en restaurantes y hoteles, actividad que está prácticamente paralizada en Europa. Por otro lado,

Composición del precio de la carne bovina
Marzo 2020. En \$/kg de carne al mostrador*

FADA



Fuente: FADA.

*Los costos, impuestos, resultados y precios son valores promedios.

China lleva varias semanas con recuperación de la demanda, luego de la caída de enero y febrero cuando tuvo su pico de Covid-19. La última tendencia, es una caída de los precios de exportación, producto de la caída de demanda y la baja de precios de gran parte de los productos agropecuarios.

“Si bien el escenario no es claro, para el resto del año se puede esperar una demanda retraída con impactos negativos en los precios. Si bien en algunos países del hemisferio norte la situación puede comenzar a normalizarse en los próximos meses, la caída de la actividad económica, el aumento del desempleo y la pérdida de poder adquisitivo serán consecuencias que perdurarán” analizó el economista.

En este contexto, dentro de la oferta de carnes, la carne bovina es tal vez la que más puede sufrir, ya que es la carne más costosa, por lo que ante caídas del ingreso es sustituida por carnes más económicas como el pollo o el cerdo. Esta reacción de los consumidores es esperable a nivel mundial y a nivel Argentina. Será

clave para Argentina mantener un tipo de cambio real competitivo, que permita amortiguar la caída de precios a nivel internacional y seguir traccionando la producción de hacienda y carne. De lo contrario, el precio de la carne estará acorralado por la caída de precios a nivel internacional y la caída del poder adquisitivo y el consumo en el mercado interno.

COYUNTURA DEL MERCADO

En el primer trimestre de 2020, en base al Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca de la Nación, la producción y la faena de animales se muestran en crecimiento respecto al mismo periodo de 2019. En los primeros tres meses de este año, se destaca la caída en la participación de hembras con destino a faena, una de las razones por las que se liquidó menos vientres, es por la recomposición del precio del ternero (20%) y el novillito (9%) durante la primera parte del año.

Durante 2019, el 73% de la producción de carne se destinó al mercado

interno, el restante 27% fue exportado. En el primer trimestre de 2020, las exportaciones aumentaron en torno a un 15% respecto mismo periodo de 2019, por lo que ingresaron al país un total aproximado de 197,8 millones de dólares. El principal socio de Argentina continuó siendo China, comprando el 75% de carne exportada y, en segundo lugar, se ubica la Unión Europea con una participación del 9%, destacándose del bloque Alemania.

En base a datos del INDEC, la inflación del último año fue del 48,8%, mientras que “carnes y derivados” acompañó el ritmo con un 44% de aumento. Además, si se tiene en cuenta únicamente la carne bovina, su precio aumentó en promedio, un 41% en el mismo periodo, mientras que el precio del kilo de pollo avanzó un 29,4% y el cerdo 52,9%, según datos del IPCVA. Por su lado, los salarios tuvieron una variación promedio del 37% (marzo 2019-febrero 2020) por debajo de la inflación del periodo.

De esta manera, la caída del con-

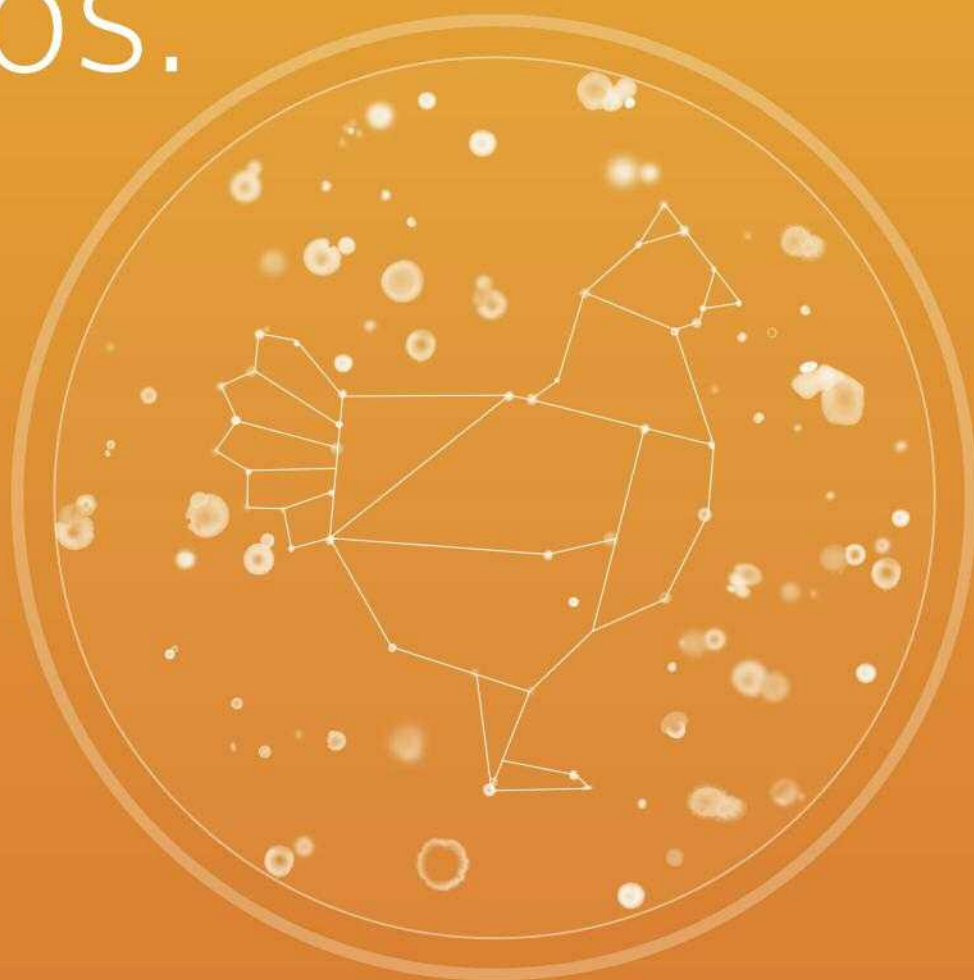
CHR HANSEN

Improving food & health

GalliPro[®]

GalliPro[®] Tect

Cepas específicas para **desafíos** distintos.



Para más información contáctese con nosotros vía mail: arfeca@chr-hansen.com

Chr. Hansen www.chr-hansen.com/animal-health

Participación de los costos de cada etapa

Como % de los costos totales de cada eslabón. Marzo 2020



Fuente: FADA.

*Incluye costos de hacienda y reparto de alimentos
**Incluye gastos de venta de hacienda

sumo interno de carne bovina puede explicarse en gran parte por la caída del poder de compra de la población y también por el cambio en el consumo en el tipo de carne, orientando la compra a pollo o cerdo que exhiben un precio menor por kilo. **“Si ponemos como ejemplo la relación asado/pollo es 2,96, es decir que, por cada kilo de asado se puede comprar casi 3 kilos de pollo. Este tipo de sustitución es la que realizan los consumidores en momentos de pérdida de poder adquisitivo, como la que se ha visto en 2018 y 2019 y se verá en 2020”,** comentó Miazzo.

¿QUÉ ES EL INDICADOR DE PRECIOS?

David Miazzo explica que “El Indicador de precios” de FADA es un seguimiento la cadena de la carne. Rastrea cómo se conforman los precios a medida que pasan por los distintos eslabones, en el recorrido que va desde el campo hasta llegar al consumidor.

El estudio tiene por objetivo macro contribuir a la transparencia y a redu-

cir la desinformación, para obtener la mejor foto posible de por qué los alimentos valen lo que valen, y así poder identificar dónde pueden estar los principales problemas de cada cadena.

En el proceso de construcción del indicador se utilizaron puntos de control de los precios de fuentes oficiales como los precios promedios de Rosgan para la compra de terneros y novillos, y el Instituto de la Promoción de la Carne Vacuna Argentina (IPCVA) para el precio promedio ponderado del kilo de carne en góndola.

CONSIDERACIONES METODOLÓGICAS DEL INDICADOR DE CARNE BOVINA

Es importante destacar que, en la construcción de dicho indicador, el precio de venta con el que sale el producto (animal en pie o res) de un eslabón, es tomado como costo para el siguiente.

Hay consideraciones que se tienen en cuenta al momento de expresar los resultados del trabajo, ya que se pretende mostrar la realidad promedio de la producción primaria, industrial y co-

mercial que conforman la cadena de la carne vacuna. Con ese objetivo, se sabe que no existe un único mercado de ganado, de carne, ni de subproductos. Existe heterogeneidad en las tecnologías y escalas de producción a lo largo de la cadena. Los márgenes netos percibidos dependerán de la eficiencia con la que se produzca en cada uno de los eslabones, entendiendo también que existen disparidades regionales. Todo lo anterior justifica la existencia de múltiples composiciones de precios para la carne.

En el informe se expresan los precios a la salida de cada eslabón de dos formas: la primera, son los precios de venta tal cual, mientras que la segunda expresa los precios a la salida de cada eslabón como precio equivalente del kilo al mostrador, es decir, al precio que paga el consumidor final.

Para el modelo de cría se utiliza el modelo de la Cuenca del Salado publicado trimestralmente por el MAGyP. Se eligió dicho modelo, por ser representativo en el stock de cabezas produci-

Participación de los costos de cada etapa
Como % de los costos totales de cada eslabón. Marzo 2020



Fuente: FADA.

www.fundacionfada.org

das en el país y porque los parámetros técnicos se aproximan al promedio de los demás modelos regionales publicados. El modelo de cría tiene en cuenta la cría en 450 hectáreas, donde el 95% se lleva a cabo a campo y el 5% con pasturas. Los resultados para este eslabón están expresados en \$/kg. de ternero vendido. El modelo supone la venta de un ternero de 175 kg., ajustándolo a un ternero de salida en 190kg y se ajusta los costos por la proporcional diferencia de precios de salida.

En el eslabón de la cadena comprendida por el feedlot, a partir de marzo de 2020 se modificaron los pesos de entrada y salida del feedlot.

Se supone la compra de ternero con un peso aproximado de 190 kg. y la venta de un novillito de 380 kg. netos con destino al mercado interno. Dicho peso se corresponde con el peso promedio nacional de la res para la categoría novillito, que comprende 221 kg. al gancho. Además, el feedlot promedio que se utilizó está compuesto por 500 cabezas por unidad productiva, 1037

cabezas al año con un incremento del peso en torno a 1,2 kg. por día y 176 días de engorde.

Respecto al frigorífico, se consideró una faena mensual de 5000 cabezas con un rendimiento (pie/gancho) del 58%, recupero de subproductos del 5% y un desbaste del 5%. Finalmente, el peso promedio por res es de 221 kilos.

En la compra de la carne, la carnicería tiene un rendimiento del 76% sobre la res al momento del desposte; sin embargo, existe un “recupero” por la venta de huesos y grasa.

En el proceso de construcción del indicador se utilizaron puntos de control de los precios de fuentes oficiales como los precios promedios de ROSGAN para la compra de terneros y novillos, y el Instituto de la Promoción de la Carne Vacuna Argentina (IPCVA) para el precio promedio ponderado del kilo de carne en góndola.

RESUMEN DE DATOS RELEVANTES

La carne en marzo tuvo un precio promedio de \$ 324,56 por kilogramo,

de ese precio el ternero explica el 24,7% (\$ 80,06), el feedlot el 26,2% (\$ 85,30), el frigorífico el 7,3% (\$ 23,62), la carnicería el 12,9% (\$ 41,79) y los impuestos el 28,9% (\$ 93,79).

La cadena presenta un resultado global positivo de 6,5% (\$ 21,11) por kilo al mostrador. El feedlot continúa presentando pérdida de - \$ 1,43 por kilo de novillo en pie. Del precio final de la carne, el 64,6% son costos de la cadena y 28,9% impuestos y 6,5% resultados,

Las exportaciones de carne durante 2019 alcanzaron un récord histórico, enviando al mercado externo el 27% de la producción.

En el primer trimestre de 2020, las exportaciones aumentaron en torno a un 15% respecto mismo periodo de 2019.

En los últimos seis meses hubo una recomposición del 20% en precio del ternero de USD 1,37 a USD 1,64 en marzo. En el caso del novillo el aumento fue de un 9% pasando de USD 1,32 en septiembre de 2019 a USD 1,44 en marzo. ■

Protocolos de buenas prácticas frente al COVID-19

Las nuevas disposiciones del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación siguen los lineamientos dispuestos por el Ministerio de Salud de la Nación y suman las especificidades de cada actividad productiva. Son parte del trabajo conjunto de la cartera nacional, el INTA, el Senasa y las asociaciones y organismos que nuclean a las diferentes cadenas.

El Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación cuenta al momento con 15 protocolos específicos para las diferentes actividades productivas destinados a brindar lineamientos de seguridad para trabajadores y consumidores frente a la pandemia, en la fase de mitigación del virus COVID-19, garantizando el abastecimiento de los productos en la mesa de los argentinos.

“Valoro especialmente el trabajo codo a codo con el Senasa, el INTA y las diferentes asociaciones, las cámaras empresarias y los gremios que colaboraron aportando conocimiento y experiencia para establecer las medidas y controles específicos para cada cadena”, destacó el ministro de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación, Luis Basterra. Y agregó: “Se trata de un esfuerzo de articulación a contrarreloj para que hoy no tengamos ninguna cadena paralizada, defendiendo el trabajo de los productores y acompañando al Estado Nacional en los cuidados preventivos para la población en general”.

Las cadenas que ya cuentan con su Protocolo son: alimentos y bebidas, pesca, agricultura familiar, ganadería, plantas frigoríficas, esquilas, aves y porcinos, ovinos, forestal, apicultura, mercados de cercanía, lechería, plantas y flores, establecimientos de comercialización mayorista frutihortícola y nuez.

Cabe destacar que los lineamientos

están previstos para actuar con la mayor celeridad frente a posibles casos sospechosos o positivos para evitar la paralización de toda una cadena productiva y así perder la oferta de productos esenciales, siempre en el marco del Decreto de Necesidad y Urgencia 260/2020, establecido el 12 de marzo pasado.

En este sentido, el equipo dirigido por Basterra ha mantenido a lo largo de

estos días de pandemia reuniones por cadena, de modo virtual o presencial, con los recaudos del caso, a fin de poder acceder a la visión de primera mano de los trabajadores y la industria, los diferentes eslabones productivos por sector. Tales son los casos de las reuniones mantenidas con representantes del sector cárnico, cítrico y de floricultores y viveristas. ■



Mycofix® 5.0



Protección comprobada

... a través del ciclo completo de producción.

Mycofix® es la solución para manejo de riesgo de micotoxinas.

REGISTRADO EN LA UE*

*Biomin® BBSH 797, Mycofix® Secure & FUMzyme®



Distribuidor oficial



mycofix.biomin.net

Naturally ahead

≡ Biomin® ≡

La verdad de la milanesa.

En Grupo Motta abarcamos la Cadena de Valor en toda su extensión. Partiendo de la mejor genética avícola del mundo, las granjas, el alimento para las aves, las plantas productivas, hasta el manejo de subproductos.

Llegamos a todo la Argentina y a más de veinte países con alimentos que tienen calidad asegurada desde el primer día hasta el momento de la verdad, cuando se sirve el plato.

CABAÑA AVÍCOLA

Feller**Calisa**

GRUPO

Motta

La seguridad de la experiencia.